



KEYLIA
human school

BTS

BAC +3

BAC +5

TITRE PRO - BAC+2 - NTC
Négociateur(rice) Technico Commercial

BAC+2

NTC

(Négociateur-riche Technico Commercial)

Le/la Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) est un professionnel de la **vente BtoB complexe**, capable de **maîtriser un cycle de vente complet** : de la prospection terrain à la conclusion, en passant par la construction d'une offre technique personnalisée.

Contrairement à des formations plus généralistes, le NTC est résolument orienté **vente technique, autonomie terrain et performance commerciale**.

Il forme des profils capables de **comprendre un produit ou service technique, d'identifier les besoins** d'un client professionnel et de **négoier** avec efficacité en environnement BtoB.

BLOC 1 | Élaborer une stratégie commerciale opérationnelle

- Analyse du marché et de la concurrence, veille commerciale
- Définition d'un plan d'action commercial avec objectifs et KPI
- Ciblage et segmentation des prospects (BtoB, grands comptes, PME)
- Organisation et planification de la prospection (physique et à distance)
- Stratégie commerciale omnicanale sur un secteur géographique défini

BLOC 2 | Prospecter et négocier une offre technique

- Techniques de prospection téléphonique et physique
- Détection et qualification des besoins clients
- Argumentation technique et valorisation de la solution
- Construction d'une offre commerciale personnalisée et chiffrée
- Techniques de négociation : objections, concessions, closing
- Consolidation de l'expérience client et suivi post-vente

BLOC 3 | Gérer et développer un portefeuille clients

- Suivi et fidélisation de la clientèle BtoB
- Vente additionnelle et développement du chiffre d'affaires
- Utilisation d'un CRM pour le pilotage du portefeuille
- Analyse des résultats et indicateurs de performance commerciale
- Reporting et présentation des résultats à la hiérarchie

Les + chez KEYLIA

- Titre RNCP niveau 5 reconnu par l'État
- Diplôme délivré par le Ministère du Travail
- Pédagogie orientée performance et résultats concrets
- Mises en situation réelles de négociation
- Encadrement par des professionnels commerciaux en activité
- Suivi individualisé tout au long du parcours.

Pré-requis

Bac ou certification de niveau 4, ou Bac+2 dans un autre domaine (réorientation). Motivation pour les métiers de la vente

Durée et rythme scolaire

- 1 an (durée variable selon parcours)
- 1 journée de cours par semaine + 1 semaine toutes les 6 semaines.

Tarifs

100 % pris en charge en alternance (OPCO)
Nous consulter pour les modalités de financement en initial.

Modalités et délais d'accès

Recrutement sur dossier, entretien et dès avril 2026.
Rentrée en septembre-octobre 2026.

Méthodes mobilisées

- Cours présentiels, distanciels et hybrides
- Mises en situation de négociation et jeux de rôle
- Études de cas BtoB réels
- Ateliers CRM et outils commerciaux
- Coaching individuel et feedbacks réguliers

Modalités d'évaluation

- Dossier professionnel
- Mise en situation de négociation
- Étude de cas commerciale
- Entretien avec jury professionnel
- Validation par bloc de compétences possible

Accessibilité

Accès au personne en situation de handicap.

ORIENTATIONS

- Négociateur(trice) technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires BtoB
- Commercial(e) terrain
- Responsable de secteur
- Business Developer
- Attaché(e) commercial(e) industrie / services techniques
- Key Account Manager junior
- Chargé(e) de développement commercial

