

**TITRE PROFESSIONNEL
NÉGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL**

MK

FORMATION

LIVRET D'ACCUEIL

"-Ensemble, nous bâtirons un avenir prometteur et épanouissant !" - Kevin MUKOKO (Directeur)

MK Formation

DRANCY 93700 - LE BOURGET 93350 - EN LIGNE / EN PRÉSENTIEL

Tel : 0183755766

Adresse : 99 Av Achille Peretti 92200 Neuilly-Sur-Seine

Mail : mkformation1@gmail.com

Centre de formation certifié – SIREN 948666250 - DA 11931006393

- **NIVEAU
BAC+2**
- **TITRE
RNCP39063
Niveau 5**
- **RYTHME
1 JOUR ECOLE (LUNDI)
4 JOURS ENTREPRISES**

The logo for MK Formation, featuring the letters 'MK' in a bold, white, sans-serif font inside a black circle. Below the letters, the word 'FORMATION' is written in a smaller, white, sans-serif font, flanked by two horizontal lines.

MK
FORMATION



BONJOUR !

En tant que fondateur et directeur de MK Formation, je suis fier de vous accueillir dans notre centre dédié à l'apprentissage et au développement professionnel.

Ma passion pour l'éducation et ma conviction que chacun possède un potentiel unique me poussent à vous accompagner personnellement afin de vous aider à atteindre vos objectifs et à bâtir un avenir prometteur et épanouissant.

Notre centre de formation est reconnu pour son expertise dans le domaine de la formation continue. Grâce à notre équipe de formateurs hautement qualifiés et expérimentés, nous sommes en mesure de proposer des programmes de formation de qualité, adaptés aux besoins spécifiques de nos participants.

Kevin Mukoko



MK
FORMATION

A PROPOS

CERTIFICATION PRÉPARÉE EN ALTERNANCE

Le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (RNCP 39063) vise à former des experts capables de gérer et d'optimiser les processus de vente technique. La formation alterne 455 heures en centre et 1085 heures en entreprise, permettant une mise en pratique immédiate des compétences acquises.

PRÉ-REQUIS

Bac validé + 1 an
d'étude/expérience

De 16 à 29 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

A partir de 16 ans et à tout âge dans le cadre d'un contrat de professionnalisation
(en fonction du profil)

COÛT DE LA FORMATION

Contrat d'alternance
ou de professionnalisation,
frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

DISPOSITIF / ACCESSIBILITÉ

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, VAE, CPF...
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

MÉTIER / OBJECTIF

Le métier de Négociateur Technico-Commercial

Le Négociateur Technico-Commercial est un professionnel chargé de développer les ventes de produits ou de services tout en apportant une expertise technique aux clients. Il sait analyser les besoins, concevoir des solutions adaptées et négocier des offres commerciales performantes. Véritable acteur stratégique, il contribue directement à la satisfaction et à la fidélisation de la clientèle en créant des relations de confiance.

Les objectifs de la formation

Le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial permet d'acquérir les compétences nécessaires pour mener à bien toutes les étapes du cycle de vente, de la prospection à la signature du contrat, jusqu'au suivi après-vente. La formation vise à développer des aptitudes à la négociation, à la gestion d'un portefeuille client et à la mise en œuvre de stratégies commerciales efficaces. L'apprenant apprend à travailler en autonomie, tout en collaborant avec les équipes internes pour atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.

Les débouchés

Les diplômés de ce titre peuvent occuper des postes tels que technico-commercial, attaché commercial, chargé d'affaires, ingénieur d'affaires junior ou conseiller clientèle B2B. Ces métiers existent dans de nombreux secteurs comme l'industrie, les services, la distribution spécialisée ou les nouvelles technologies. Les perspectives d'évolution incluent des postes de chef des ventes, responsable d'équipe commerciale ou directeur commercial.

PROGRAMME DE LA FORMATION NTC

La formation Négociateur Technico-commercial (NTC) s'articule autour de deux blocs de compétences complémentaires. Ces blocs permettent d'acquérir les savoir-faire essentiels pour développer un portefeuille client, à concevoir des solutions techniques et commerciales adaptées, et à mener des négociations performantes tout en fidélisant la clientèle.

BLOC 1 -Élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale omnicanale

- Réaliser une veille commerciale pour identifier les opportunités et tendances du marché.
- Définir et segmenter un portefeuille client en fonction des besoins et des priorités.
- Élaborer un plan d'actions commerciales omnicanal (prospection téléphonique, e-mailing, visites terrain, réseaux sociaux...).
- Organiser et mettre en œuvre la prospection, en utilisant les outils numériques et les supports adaptés.
- Analyser les résultats commerciaux et ajuster les actions pour atteindre les objectifs fixés.

BLOC 2 -Négocier une solution technique et commerciale et consolider la relation client

- Analyser les besoins et contraintes des clients pour concevoir une offre technique et commerciale personnalisée.
- Valoriser les caractéristiques et avantages des produits ou services proposés.
- Conduire des négociations efficaces jusqu'à la conclusion de la vente, en défendant les conditions tarifaires et contractuelles.
- Assurer le suivi des clients et développer une relation de confiance pour favoriser la fidélisation.
- Réaliser un bilan d'activité et identifier des axes d'amélioration ou de nouvelles opportunités.

PROGRAMME DE LA FORMATION NTC

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial.

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétences - Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre CCP/ bloc de compétences - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

• En cours de formation Evaluation périodes d'application pratique • Bilan de la période en entreprise Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel
- des résultats aux épreuves de la session d'examen • de la mise en situation professionnelle
- de l'entretien final Evaluation satisfaction
- Enquête de satisfaction stagiaire

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant : - Des salles polyvalentes - Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation DIGIFORMA - Matériel audio-visuel : vidéo projecteur... - Ressources documentaires Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

The logo for MK FORMATION is a black circle with a white border. Inside the circle, the letters 'MK' are written in a bold, white, sans-serif font. Below 'MK', the word 'FORMATION' is written in a smaller, white, sans-serif font, flanked by two horizontal lines.

MK
FORMATION

VOTRE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Kevin
MUKOKO



DIRECTEUR

Amina
BOUSSAIOUIA



FORMATRICE

Ilyass
LAOUFI



COORDINATEUR

Notre équipe pédagogique est composée de professionnels engagés, passionnés par la transmission des savoirs et le développement des compétences.

Kévin Mukoko, fondateur et directeur du centre, s'investit pleinement dans la réussite de chaque apprenant. Porté par une passion sincère pour l'éducation et l'insertion professionnelle, il veille à créer un environnement de formation stimulant, accessible et tourné vers l'avenir.

Amina Boussaiouia, formatrice diplômée, possède plus de cinq ans d'expérience dans l'insertion professionnelle. Spécialiste de l'accompagnement des jeunes, elle mobilise son expertise et son énergie pour favoriser leur intégration sociale et leur réussite dans le monde du travail.

Ilyass Laoufi, coordinateur pédagogique, est en charge de l'organisation et du bon déroulement des parcours de formation. Grâce à sa rigueur et sa vision structurée, il s'assure que chaque programme réponde aux besoins concrets des stagiaires et facilite leur progression.

Ensemble, nous mettons tout en œuvre pour vous offrir un cadre de formation dynamique, exigeant et bienveillant, afin de vous guider vers la réussite professionnelle.