

**Niveau**

TP - Niveau 5

Formation

En alternance

Démarrage

Sur demande

Mission(s)

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser. Il dispose d'une culture produit propre à la menuiserie extérieure.

Objectifs et savoir-faire attendus

- o Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- o Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Contenu de la formation

Connaître la menuiserie extérieure :

- Visites d'usines Bois, PVC, Alu, Acier et découverte de la fabrication d'une menuiserie
- Le métré et le vocabulaire de la pose connaissance des typologies de pose
- Connaissance de base en lecture de plan pour le chiffrage
- Argumentaire commercial et concurrentiel des produits
- Initiation aux outils de chiffrages

Communiquer - Animer :

- Bases de la communication interpersonnelle
- Connaissance de soi

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

**Alternance****12 mois, 404 heures**

13 semaines de formation

**Lieu****Novéha / Montaigu-Vendée (85)****Public**

Alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation), salarié ou demandeur d'emploi (CPF de transition professionnelle, reconversion ou formation continue)

**Tarifs**

Coût contrat pris en charge par l'entreprise de l'alternant et/ou son OPCO.
20 € / heure

**Pré-requis**

Niveau 4 minimum - Bac ou équivalent

**Validation**

Titre professionnel NTC - Négociateur technico-commercial. Certificateur Ministère du travail | Niveau 5,

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Techniques de vente en B to C

- Accueil – Présentation et Découverte client
- Argumentation – Négociation – Concrétisation avec un client particulier

Préparation – Évaluation

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel avec apports théoriques et mises en situation pratiques.

Modalités d'évaluation

Evaluations en cours de formation, préparation Dossier Professionnel et préparation à l'examen :

- BC01 | Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- BC02 | Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap – avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

RNCP 39063, valide jusqu'au 10/06/2029. Possibilité de validation partielle suivant 2 blocs de compétences.

» [En savoir plus](#)



Métiers visés

- Fonctions technico-commerciales pour le secteur de la menuiserie extérieure : chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur



La qualité Novéha

- Taux de **réussite** à l'examen (2025)
100%
- Taux de **satisfactions** des apprenants (S/O)
- Taux d'**insertion** emploi/métier visé (S/O)
- Taux d'**interruption** (2025)
0%



Suite de parcours

La certification professionnelle permet de certifier les compétences, aptitudes et connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier.
Elle est donc destinée à une insertion professionnelle immédiate.