

NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Le titre professionnel de : NEGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)¹ niveau III (code NSF : 312 t) se compose de deux activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. À chaque activité type correspond un Certificat de Compétences Professionnelles.

Le négociateur technico-commercial est un technicien qui a une double compétence technique et commerciale. Il conçoit la solution technique correspondant à la demande de son prospect/client, réalise la proposition commerciale et négocie la proposition commerciale et le contrat avec son prospect/client. Il a par ailleurs une mission de fidélisation de la clientèle et établit dans ce cadre une stratégie de gestion de secteur en accord avec la politique commerciale de son entreprise et favorise les relations de partenariat. Il contribue également à l'optimisation de l'offre commerciale de son entreprise en veillant aux évolutions relatives au segment du marché de son secteur.

Il a la responsabilité :

- du développement commercial d'un secteur géographique et/ou d'activité ;
- de la construction de l'offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client ;

- de la vente de solution en défendant les intérêts de son entreprise (chiffre d'affaires, rentabilité de l'affaire, solvabilité du client, optimisation des commandes...).

Le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie dans la gestion de ses affaires. Il conduit ses affaires en général seul, tout en s'appuyant sur la collaboration des services spécialisés de son entreprise.

Cet emploi suppose des déplacements fréquents, et parfois longs quand ils s'effectuent sur un secteur géographique étendu. Il nécessite un contact permanent avec les clients en s'adaptant à leurs horaires. L'utilisation des outils informatiques et des nouvelles technologies de communication est nécessaire.

■ CCP - PRÉSENTER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET NEGOCIER LA PROPOSITION COMMERCIALE

- Identifier la demande, la définir et construire une solution.
- Rédiger et négocier la proposition commerciale pour conclure le contrat.
- Mettre en œuvre des actions de suivi pour fidéliser le client.

■ CCP - ELABORER UNE STRATEGIE DE GESTION DE SECTEUR ET METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES

- Analyser son marché pour contribuer à l'évolution de l'offre commerciale et développer les ventes.
- Organiser son plan d'actions commerciales en fonction de ses objectifs, des affaires en cours et des potentiels de prospection de son secteur.
- Analyser les résultats de ses affaires, évaluer ses performances commerciales et rendre compte.

code TP 00338 référence du titre : NEGOCIATEUR (TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)¹

Information source : référentiel du titre : NTC

¹ce titre a été créé par arrêté de spécialité du arrêté du 13 mai 2004 (JO modificatif du 09 juin 2009)

Emploi métier de rattachement suivant la nomenclature du ROME : Code 14311 - Attaché commercial en biens d'équipement professionnels. 14312 - Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières. 53311 - Cadre technico-commercial.

MODALITES D'OBTENTION DU TITRE PROFESSIONNEL²

1 – Pour un candidat issu d'un parcours continu de formation

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, le candidat est évalué par un jury composé de professionnels sur la base des éléments suivants :

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation ;
- un Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, sa propre pratique professionnelle valorisant ainsi son expérience et les compétences acquises ;
- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée appelée « épreuve de synthèse » ;
- un entretien avec le jury.

2 – Pour un candidat à la VAE

Le candidat constitue un dossier de demande de Validation des Acquis de son Expérience professionnelle justifiant, en tant que salarié ou bénévole, d'une expérience professionnelle de trois ans en rapport avec le titre visé.

Il reçoit, de l'Unité Territoriale de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE), une notification de recevabilité lui permettant de s'inscrire à une session de validation du titre.

Lors de cette session, le candidat est évalué par un jury de professionnels sur la base des éléments suivants :

- un Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, sa propre pratique professionnelle valorisant ainsi les compétences acquises ;
- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée appelée « épreuve de synthèse » ;
- un entretien avec le jury.

Pour ces deux catégories de candidats (§ 1 et 2 ci-dessus), le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre. Le candidat dispose ensuite de cinq ans, à partir de la date d'obtention du premier CCP, pour capitaliser tous les CCP. Après obtention de tous les CCP constitutifs du titre, le jury peut, s'il le souhaite, convoquer le candidat à un nouvel entretien

3 – Pour un candidat issu d'un parcours discontinu de formation

Le candidat issu d'un parcours composé de différentes périodes de formation peut obtenir le titre par **capitalisation** des Certificats de Compétences Professionnels constitutifs du titre.

Pour l'obtention de chaque CCP, le candidat est évalué par un binôme d'évaluateurs composé d'un professionnel et d'un formateur de la spécialité. L'évaluation est réalisée sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée correspondant au CCP,
- un Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP) qui décrit, par activité type en lien avec le titre visé, la pratique professionnelle du candidat valorisant ainsi les compétences acquises.

Après obtention de tous les CCP du titre visé le jury de professionnels conduit un entretien avec le candidat en vue d'attribuer le titre.

MODALITES D'OBTENTION D'UN CERTIFICAT COMPLEMENTAIRE DE SPECIALISATION (CCS)²

Un candidat peut préparer un CCS s'il est déjà titulaire du Titre Professionnel auquel le CCS est associé.

Un CCS peut être préparé à la suite d'un parcours de formation ou par la validation des acquis de l'expérience (VAE). Le candidat est évalué par un jury de professionnels sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée correspondant au CCS,
- un entretien.

PARCHEMIN ET LIVRET DE CERTIFICATION

Un **parchemin** est attribué au candidat ayant obtenu le **titre** complet ou le **CCS**.

Un **livret de certification**, qui enregistre les **CCP** progressivement acquis, est destiné au candidat pour l'aider à se repérer dans son parcours.

Ces deux documents sont délivrés par l'Unité Territoriale de la DIRECCTE.

² Le système de certification du ministère chargé de l'emploi est régi par les textes suivants :

- Code de l'éducation notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13 et R. 338-2

- Arrêté du 09 mars 2006 (JO du 08 avril 2006) et Arrêté modificatif du 06 mars 2009 (JO du 14 mars 2009) relatifs aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi

- Arrêté du 08 décembre 2008 (JO du 16 décembre 2008) et Arrêté modificatif du 10 mars 2009 (JO du 19 mars 2009) portant règlement des sessions de validation pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi