

ENSEMBLE CONSTRUISONS VOTRE AVENIR



Ecole Supérieure d'Informatique et de Commerce

INFORMATIQUE

BTS • BAC+3 • BAC+5



ALTERNANCE



INITIAL



www.esic.fr

Qualiopi
processus certifié
■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
ACTIONS PERMETTANT DE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

NTC – Négociateur Technico-Commercial

Diplôme d'État – Niveau 5

RNCP39063

Développez votre expertise commerciale et technique

Le Négociateur Technico-Commercial

développe et fidélise un portefeuille clients professionnels.

Il identifie les besoins, propose des **solutions techniques et commerciales** adaptées et conduit les négociations.

Il s'appuie sur les **outils digitaux, le CRM et l'intelligence artificielle** pour piloter son activité.

Objectifs de la formation

- Construire et piloter une **stratégie de prospection commerciale** efficace, adaptée au secteur d'activité et aux cibles professionnelles
- Mettre en place une **veille commerciale et concurrentielle** afin d'anticiper les évolutions du marché et les opportunités
- Déployer des **actions de prospection multicanales** et développer durablement un portefeuille de clients B2B
- Analyser les besoins et attentes des clients pour concevoir des **propositions techniques et commerciales personnalisées**
- Conduire des **négociations commerciales** complexes en tenant compte des enjeux économiques et environnementaux
- Suivre et analyser les **indicateurs de performance commerciale** pour ajuster les actions et atteindre les objectifs

Prérequis

- **Baccalauréat** ou équivalent
- **Accès** possible par expérience professionnelle
- Formation en **initial** ou en **alternance**
- Maîtrise du français – **niveau B2** recommandé

Rythme Alternance/Stage

4 jours en **entreprise** / **1** jour en centre de **formation**

Débouchés

- Négociateur technico-commercial
- Technico-commercial B2B
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) de clientèle professionnelle
- Chargé(e) de développement commercial
- Business Developer
- Responsable de comptes / Grands comptes

Poursuite d'études

- RACM : Responsable d'activité Commercial et Marketing
- REM : Responsable d'Établissements Marchands



374 Rue de Vaugirard
75015

36 Av. Pierre Brossolette
92240 Malakoff



admissions@groupe-esic.fr



+33 01 53 9015 20

www.esic.fr