SELFORME
La formation par l'alternance

PROGRAMME DE FORMATION
TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Dans le cadre du partage et du co portage des parcours, SELFORME assurera avec ses branches territoriales la gestion administrative et pédagogique des formations dispensées par ses formateurs et prestataires de formations.

SELFORME et le centre de formation organiseront le parcours de formation dont le programme correspond à la préparation aux épreuves du TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC).

Le référentiel de formation du négociateur technico-commercial a pour objectif de professionnaliser le parcours de l'apprenant lequel construit progressivement les éléments de sa compétence à travers l'acquisition de savoirs et savoir-faire, attitudes et comportements professionnels.

L'apprenant est appelé à devenir un professionnel capable de commercialiser en toute autonomie une offre de sponsoring, mécénat ou de partenariat pour le compte d'un club de sport ou d'un prestataire externalisé.

Cadre réglementaire du diplôme préparé

Code de l'éducation, notamment les articles L. 335-5, L. 335-6 et R. 335-13, R. 338-1 et R. 338-2 et suivants. Arrêté du 07/05/2009 paru au JO du 09/06/2009 - Arrêté du 23/12/2013 paru au JO du 15/01/2014. Arrêté du 9 mars 2006 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi ; Arrêté du 8 décembre 2008 modifié relatif au règlement général des sessions de validation conduisant au titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Niveau de connaissances préalables et capacités professionnelles requis

- Être titulaire d'un baccalauréat ou équivalent niveau IV.
- Réussir les tests d'entrée organisés par l'organisme de formation

Buts de la formation

- Intégrer le stagiaire dans le réseau des professionnels.
- Lui permettre d'acquérir des compétences pratiques et pédagogiques nécessaires au TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC) séances pédagogiques et démonstrations commentées).
- L'amener à acquérir les savoirs théoriques nécessaires au TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL(NTC), le conduire à être force de proposition dans la coordination de l'élaboration du suivi du projet technique de la structure d'accueil en phase alternée.

Méthodes pédagogiques et techniques mises en œuvre

Le système pédagogique préconisé associe plusieurs modalités d'apprentissage. Il s'appuie notamment sur :

Des actions de formations en présentiel :
Ces sessions se déroulent dans un environnement ou les participants se retrouvent physiquement dans un même lieu). Elles permettent une interactivité et des échanges instantanés avec l'équipe pédagogique et les autres apprenants. Des activités collaboratives et des discussions sont mises en œuvre.

Des sessions d'apprentissage à distance synchrone :
Ces sessions se déroulent en visioconférence. Elles permettent une interactivité et des échanges instantanés avec l'équipe pédagogique et les autres apprenants. Des activités collaboratives et des discussions sont mises en œuvre.

Des sessions d'apprentissage à distance asynchrone :
Selon un calendrier défini, les apprenants réalisent des prescrits de formations transmis par l'équipe pédagogique.

Les apprenants ont aussi la possibilité d'accéder à des contenus de formation via notre plateforme Moodle LMS (Learning Management System). Elle centralise des modules interactifs composés d'objectifs, de cours, de résumés, d'exercices et d'évaluations qui jalonnent le parcours de formation pour une progression structurée.
Des activités complémentaires viennent renforcer l'apprentissage comme des quiz, des vidéos interactives...

Le temps estimé pour la réalisation de ces sessions d'apprentissage tutorées (prescrits de formation, parcours en ligne sur la plateforme, activités complémentaires est évalué à un maximum de 56 heures (soit 8 jours). Cette durée est estimée par le dispensateur de formation et l'apprenant permettant de concourir aux développements des compétences de ce dernier.

Ces actions d'apprentissage sont réalisées au rythme de chaque apprenant et selon ses contraintes personnelles et professionnelles. Elles peuvent s'effectuer en entreprise et/ou tout autre lieu. Les heures effectuées dans ce cadre sont imputables au même titre que celles réalisées en centre de formation.

Les interactions entre les participants et les équipes pédagogiques se font de manière différée, souvent via des groupes de discussions, des e-mails, par téléphone ou via notre plateforme Moodle favorisant une interaction continue et un soutien adapté aux besoins individuels.

Un accompagnement technique et pédagogique entoure l'apprenant lors de ses sessions d'apprentissage synchrone et asynchrone :

- Une assistance technique est assurée par les personnes suivantes :
    - Matthieu Caffin - matthieu-caffin@selforme.com
    - Bruna Rinquin - bruna-rinquin@selforme.com

  Elles sont en charge de la résolution des problématiques techniques, soucis de connexions, soucis d'accès aux contenus à distance, accessibilité sur ordinateur, tablette ou mobile.

  Elles peuvent être contactées par mail, de 9h à 17h, et s'engagent à fournir une réponse aux sollicitations dans un délai de 48h ouvrées maximum. Cet accompagnement est complété par des procédures d'utilisation pour guider les apprenants dans l'utilisation des outils de formation.

- Un accompagnement pédagogique est assuré par un tuteur désigné et/ou par l'équipe pédagogique, garantissant une réponse aux échanges asynchrones dans un délai de 48 heures.

La progression pédagogique se fera sur la base du programme ci-après en lien avec le référentiel.

CCP1 : ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE OMNICANALE POUR UN SECTEUR GEOGRAPHIQUE DEFINI

1 – Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
2 - Organiser un plan d'actions commerciales.
3 - Mettre en œuvre des actions de fidélisation.
4 - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

CCP2 : PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE

5 – Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.
6 – Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.
7 – Négocier une solution technique et commerciale

Modalités des certifications

L'obtention du TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL (NTC) se caractérise par les éléments suivants :

EPREUVES	*TYPES D'EPREUVES*	*COMMISSION D'EVALUATION*	*CCP*
EPREUVES 1 et 2	a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s). b) D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat. c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.	*Deux personnes mobilisées par l'OF prises dans la liste des évaluateurs validée par le ministère du travail*	CCP 1 CCP 2