

# PLAN DE FORMATION

## Graduate Négociateur Technico-commercial 2025-2026

490 heures

*Titre professionnel de Niveau 5 « Négociateur technico-commercial », enregistré au RNCP sous le numéro 39063, par décision du directeur de France Compétences publié au JO de l'arrêté (du 30 avril 2024) en date du 16 mai 2024, délivrée par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion, code NSF 312t.*

### I. LES OBJECTIFS

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.

### II. LES MODALITÉS ET CONDITIONS D'ACCES

Admission ouverte sur concours aux titulaires ou candidats d'un BAC ou d'un diplôme de niveau 4.

Les candidats sont reçus lors d'un entretien d'admission pour valider les acquis avant la formation et définir le besoin de formation.

A l'issue de l'entretien d'admission, les candidats répondent sur une plateforme de gamification automatisée à un QCM de positionnement composé de questions réparties entre les domaines suivants : Commerce, Marketing, Technologie-Digital et Langue Française. Ce QCM de positionnement est évalué et conditionne l'accès à la préparation de la certification.

Après ce test de positionnement, un second entretien est fixé avec les équipes d'admission afin de réaliser un retour sur le test de positionnement au candidat et lui proposer l'accès à un parcours complémentaire à réaliser en amont de l'accès à la préparation de la certification.

### III. LE CONTENU DE LA FORMATION

#### **BLOC 1 – Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre 116h00**

---

- 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

---

## **BLOC 2 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client**

**165h30**

---

- 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

---

## **BLOC 3 - Compétences transverses de l'emploi type NTC 159h00**

---

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Rechercher un accord
- Evaluer ses actions
- Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème

---

## **Epreuves certificatives et dossier professionnel 31h30**

---

---

## **HORS BLOC dont séminaire rentrée 18h00**

---

## **IV. LES MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

---

### **Moyens pédagogiques**

---

Dans le cadre de cette formation, les salariés sont accueillis dans des salles de cours équipées en postes informatiques et vidéoprojecteurs. Ils profitent, en parallèle d'une salle informatique, de photocopieurs et d'imprimantes en libre-service.

Dès leur inscription, les salariés se voient attribuer une adresse électronique et un compte informatique pour accéder au réseau Wifi de l'école et à la plateforme LMS.

A partir de la plateforme pédagogique collaborative 360 Learning (le « LMS »), les salariés disposent des éléments suivants : calendriers des études et des stages, emplois du temps, actualités et événements de l'école, attestation de formation, documents et informations administratives.

Les salariés ont également accès sur cette même plateforme aux contenus pédagogiques déposés : cours vidéo-enregistrés, les supports de cours, les documents de travail et les exercices, les consignes d'évaluation.

ICL dispose également sur ses campus de ressources multimédia ayant pour vocation de répondre aux besoins d'information et de documentation des salariés et des enseignants de l'école. Des ordinateurs connectés à internet sont également à disposition.

Les campus sur lesquels ICL est déployée sont classés ERP et permettent l'accueil de personnes en situation de handicap.

## Méthodes pédagogiques

---

L'année de formation se divise en 3 séquences distinctes. Chaque séquence correspond à un des 2 blocs de compétences du référentiel de compétences de la certification et un bloc dédié aux compétences transverses de l'emploi type. Chaque séquence a une durée variable selon le bloc et s'étend sur plusieurs mois.

Chaque bloc de compétences commence par une présentation introductive. Cette présentation indique aux salariés le contenu du bloc, son organisation, les compétences à acquérir, les thèmes et la ou les méthodes de suivi et de validation d'acquisition des compétences qui seront utilisé(s).

Faisant suite à la présentation introductive du Bloc, les salariés suivent des cours magistraux qui leur permettent de prendre connaissance des éléments théoriques indispensables à l'acquisition et à la mise en œuvre des compétences visées dans le bloc.

Certains cours sont complétés de contenus digitaux (blended/e-learning). Ces contenus sont accessibles via la plateforme LMS. Un suivi est réalisé par les équipes pédagogiques afin de suivre la progression des apprenants. Plusieurs indicateurs sont pris en compte : le taux de participation global, l'avancement individuel du parcours intégral, l'avancement individuel pour chaque séance du parcours, le temps passé. En cas de questions sur les contenus, l'apprenant peut solliciter le formateur référent du bloc lors du coaching final assuré en fin de bloc. Un accompagnement technique est également disponible sur la plateforme LMS. Un onglet « Support » permet d'ouvrir le centre d'aide à l'apprenant afin de consulter des ressources, ou envoyer un message en cas de problème ou question.

Les cours magistraux sont accompagnés de travaux durant lesquels les salariés s'exercent à la mise en pratique des compétences. Ces mises en pratique permettent de réaliser les évaluations formatives (Evaluation passées en cours de formation-ECF) nécessaires dans le cadre de la certification. Les exercices de mise en pratique se basent majoritairement sur des cas réels créés en collaboration avec les entreprises partenaires de l'ICL. Les salariés sont encadrés dans la réalisation de ces travaux par des séances de coaching. Ces travaux dirigés peuvent prendre plusieurs formes : études de cas, simulations de missions de conseil, challenges commerciaux, jeux de rôle, etc...

L'année se clôture par la mise en place des épreuves certificatives (session d'examen du titre professionnel NTC). Ces épreuves reprennent les modalités d'évaluation du référentiel de compétences de la certification et clôturent le processus de suivi d'acquisition des compétences.

Préalablement à l'ensemble des actions décrites ci-dessus, l'année commence par un séminaire introductif de développement personnel renforçant l'esprit d'appartenance à l'école et la cohésion de groupe.

L'articulation transversale du programme permet de bâtir une progression pédagogique et de coordonner les enseignements et les missions réalisées en entreprise. De plus, l'organisation pédagogique des lancements de bloc, des cours magistraux, des travaux dirigés et des séances de coaching permettent aux salariés de mieux appréhender la transversalité des enseignements.

## V. LES MOYENS D'ENCADREMENT

Une équipe d'intervenants assure la qualité de la formation.

La liste est en annexe de ce document, elle est non exhaustive et sera mise à jour lors de la rentrée.

Un référent de la mobilité nationale et internationale est à la disposition des apprenants afin de les accompagner dans leur mobilité au sein de nos campus et à l'international : Philippe Akueson.

- Pour une mobilité nationale : [referentmobilitenationale@competences-developpement.fr](mailto:referentmobilitenationale@competences-developpement.fr)
- Pour une mobilité internationale : [referentmobiliteinternationale@competences-developpement.fr](mailto:referentmobiliteinternationale@competences-developpement.fr)

## VI. LES SUIVIS ET ÉVALUATIONS

### Suivi

---

Une feuille de présence numérique est éditée pour chacun des modules programmés. Ces feuilles de présence sont obligatoirement signées par l'apprenant et l'enseignant.

De plus, une enquête d'évaluation sur les enseignements est soumise en fin de chaque bloc aux apprenants. Ils évaluent pour chaque module :

- Adéquation des méthodes pédagogiques utilisées
- Respect du syllabus
- Supports et ressources utilisés
- Équilibre entre apports théoriques et pratiques
- Présentation des modalités d'évaluation

### Évaluation et contrôle des compétences acquises en centre de formation

---

Il est accordé une importance toute particulière au bon fonctionnement des épreuves d'évaluation qui constituent pour l'équipe pédagogique d'encadrement un moyen privilégié d'appréciation du travail fourni par les salariés.

L'évaluation du travail du salarié est effectuée par le biais des ECF (Evaluations en cours de formation) et des épreuves de la session d'examen final du titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, présentées dans le référentiel de compétences de la certification.

Différents modes d'évaluation sont détaillés dans le référentiel de compétences de la certification (études de cas, jeux de rôle, dossier sur production, entretiens).

L'évaluation s'effectue au moyen de grilles d'évaluation et de suivi d'acquisition des compétences composées de critères spécifiques à chacune des compétences. Ces critères sont détaillés dans le référentiel de compétences de la certification.

Un bloc de compétences est acquis lorsque l'ensemble des compétences du bloc sont validées.

## Évaluation et contrôle des compétences acquises en entreprise

---

L'évaluation des compétences acquises en entreprise est majoritairement réalisée dans le cadre de la validation des compétences basée sur l'épreuve du Dossier professionnel mentionnée dans le référentiel de compétences de la certification et intégrée dans le programme. Les compétences professionnelles et comportementales du salarié sont appréciées et évaluées sur la base du dossier individuel et de sa soutenance de fin d'année.

Les missions en entreprise sont vérifiées lors du positionnement de l'apprenti au sein de sa structure d'accueil à par une fiche de validation de missions.

En sus, des bilans sont effectués au sein de l'entreprise d'accueil en présence du salarié afin de s'assurer de la bonne adéquation entre les missions réalisées en entreprise et les compétences de la certification préparée.

Ces bilans sont retranscrits au travers d'une grille de mission complétée par l'entreprise d'accueil.

Enfin une évaluation est réalisée par l'apprenant (auto-évaluation) et par le tuteur entreprise pour évaluer l'acquisition des compétences du référentiel de la certification en lien avec les missions réalisées en entreprise.

## VII. LES CONDITIONS D'OBTENTION DU TITRE PROFESSIONNEL OU DU DIPLÔME

### Évaluation

Le titre professionnel de niveau 5 "Négociateur technico-commercial" enregistré au RNCP sous le n°39063 par décision de France Compétence, *publié au JO de l'arrêté (du 30 avril 2024) en date du 16 mai 2024, délivrée par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion* est attribuée par le jury à tout candidat ayant validé l'ensemble des modalités d'évaluation.

Les épreuves du titre professionnel sont définies par arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Au cours d'une session titre, d'une session CCP ou d'une session CCS, le candidat sera évalué par un jury composé, a minima, de deux membres habilités. Pour ces sessions, les membres sont obligatoirement des professionnels justifiant d'au moins trois ans d'expérience dans le métier visé par le titre et n'ayant pas quitté le métier depuis plus de 5 années précédant leur habilitation.

Pour prendre sa décision, le jury dispose :

1. Des résultats de la mise en situation professionnelle complétés, éventuellement, du questionnaire professionnel ou de l'entretien technique ou du questionnement à partir de productions (cf. REAC du TP NTC qui précise les modalités d'évaluation spécifiques du titre).
2. Du Dossier Professionnel (DP) dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle.

3. Des résultats des évaluations réalisées en cours de formation lorsque le candidat évalué est issu d'un parcours de formation (ECF).

4. De l'entretien final.

L'ensemble de ces éléments fonde la décision du jury pour la délivrance du titre.

Pour l'octroi du titre professionnel, le jury se prononce au terme de l'entretien final avec les candidats qui a lieu en fin de session d'examen du titre.

## **VIII. LES MODALITÉS D'ORGANISATION**

Nos campus sont ouverts de 8h00 à 18h00.

Un guide « Bien vivre mon année, le guide de tous les services aux apprenants » est remis chaque année aux apprenants dès leur inscription. Ce guide comporte des informations sur l'accessibilité et l'aménagement du campus.

## **IX. RECUEIL DES APPRÉCIATIONS**

Dans le cadre de sa démarche qualité, l'école recueille les appréciations des apprenants par module ou à la fin de chaque semestre sous la forme d'un questionnaire de satisfaction en ligne. Il recueille également la satisfaction globale des apprenants en fin de formation.

Les questions portent sur la formation ainsi que sur les conditions de vie et de travail à ICL.

Les données recueillies sont analysées et permettent d'asseoir une démarche d'amélioration de la qualité des cours dispensés

## ANNEXE

Liste des intervenants du programme (liste non exhaustive)

*Comme il s'agit de la 1<sup>ère</sup> année de lancement du programme sont présentés ci-dessous la liste des intervenants du programme Bachelor Business Developer (BAC+3)*

NOM – Prénom	Qualification
BACHELARD Xavier	Formateur/Consultant stratégie commerciale et marketing
BAILLOT Pierre-Jean	Formateur/Consultant stratégie internationale
BERRUYER Fabien	Directeur commercial et consultant/formateur management
BESNIER Isabelle	Formatrice marketing commercial et management
BILLARD Maika	Formatrice expression et communication professionnelle
BLANC-GONNET Sylvie	Coach professionnelle management
BLIN Ludovic	Formateur développement commercial
BOUTARBOUCH Hamid	Directeur Commercial/Chief Revenue Officer
CAILLIEZ Valérie	Formatrice/Consultante stratégie et innovation
CAUTERMAN Gilles	Formateur/Consultant management et relation client
CECCHINEL GILITOS Lucie	Formatrice/Consultante communication et stratégie digitale
CHAGNAUX Pierre-Luc	Formateur développement commercial
CHARMOILLE François-Xavier	Formateur/Consultant management
CLAIR Hombeline	Conseillère en développement commercial
CLEMENT Didier	Formateur/Consultant management
COCHARD Florent	Consultant management opérationnel et pilotage de projets de transformation
EL HIYANI Rhizlène	Formatrice développement commercial
FLAHAUT Thierry	Formateur développement commercial et Mandataire d'assurance
FLASQUE Damien	Formateur/Consultant marketing digital et data
FORGET Thierry	Formateur/Consultant marketing stratégique et développement commercial
GEOFFRAY Michèle	Formatrice/Consultante stratégie d'entreprise et stratégie prospective
GOSSELIN Vanessa	Dirigeante d'agence immobilière
GUIGAL Sabrina	Formatrice/Consultante en stratégie commerciale
HAIE Kanita	Formatrice/Consultante management et stratégie commerciale
HERNANDEZ Thomas	Formateur développement commercial
KOWALZCSYK Sébastien	Formateur/Consultant relation client et management de projet

LAHRECHE Samira	Formatrice marketing, communication et marketing digital
LASCARY Yannick	Formatrice/Consultante management et développement commercial
MALINOWSKI Didier	Formateur/Consultant développement commercial et management
MANDOT Jenifer	Formatrice/Consultante management
MARESCAL Noémie	Formatrice/Consultante stratégie marketing et parcours client
MARITAZ Jérémy	Formateur marketing digital, développement commercial et négociation
MARLIER Frédéric	Formateur management et Directeur expérience client et marketing
MARTIN Chrystèle	Formatrice développement commercial
MAURY Amandine	Formatrice et directrice d'agence immobilière
MOUJOUIL Emmanuelle	Directrice d'agence et Business Manager
PICCONE Karine	Formatrice/Consultante développement commercial et marketing
RENOUD Aude	Formatrice marketing digital et pilotage de la performance marketing
ROCHAS Marie-José	Formatrice en management de projet
ROUX Pierre-Adrien	Formateur/Consultant et coordinateur de projets numériques
SAIGHE Mohamed	Formateur/Consultant développement commercial
THELLIEZ Olivier	Formateur en développement commercial et gestion de projets
TOURET Valentin	Formateur et consultant en prise de parole en public
TRAN Julie	Formatrice en communication et réseaux sociaux
TRAN Martin	Formateur stratégie social media et Responsable marketing et communication
TRENTESEAUX Olivier	Consultant en évolution professionnelle
WALLYN Nicolas	Formateur/Consultant négociation