


## CONTACTEZ- NOUS

 3 rue de la liberté ,  
38 130, ECHIROLLES

 [sportinnovcoop@gmail.com](mailto:sportinnovcoop@gmail.com)

Besoin de plus d'informations ?

Contacte nous :

Eric MESSINA : 06 76 86 39 41

Sephora BATTAGLIA : 07 64 22 19 21

# ALTERNANT(E) EN TITRE PRO NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIALE

Le Titre Professionnel Négociateur  
Technico-Commercial (RNCP 39063),  
certification de niveau 5 (Bac+2), délivrée par  
le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de  
l'Insertion.

Début des parcours certifiants : 10 juin 2024



“ TU RECHERCHES UNE  
ALTERNANCE EN NÉGOCIATION  
TECHNICO-COMMERCIALE (NTC) ?  
TU ES PASSIONNÉ(E) PAR LE  
SPORT ET LE COMMERCE ?  
C'EST PEUT-ÊTRE TOI QU'ON  
ATTEND ! ”

# QUI NOUS SOMMES

Sport Innov Coop est une Société Coopérative et Participative (SCOP) spécialisée dans le sport et la formation.

Nos missions principales sont

- De développer des formations adaptées aux métiers du sport, en lien avec les besoins du territoire et les évolutions du secteur.
- Proposer des accompagnements aux dirigeants, bénévoles des structures.
- Créer des évènements sportifs.

Grâce à notre expertise et à notre ancrage local, nous accompagnons les jeunes en insertion et les structures associatives dans leur montée en compétences, en favorisant une approche collaborative et durable.

## PRÉREQUIS D'ENTRÉE EN FORMATION

- Fournir un dossier d'inscription complet
- Valider les Tests de Sélection (questionnaire + entretien individuel)
- Niveau 4 (Bac) ou équivalent recommandé
- Intérêt pour le commerce, la négociation et la relation client



## ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 429 heures

Formation dispensée les mercredis matins, jeudis journées et vendredis matins selon le planning établi par le centre de formation.

- Mercredi : 8h30 – 12h00
- Jeudi : 8h30 – 12h00 / 13h00 – 15h30
- Vendredi : 8h30 – 12h00



## OBJECTIFS DE FORMATION

- Élaborer un plan d'actions commerciales en cohérence avec la stratégie de l'entreprise
- Prospecter, négocier et conclure des ventes auprès de clients professionnels
- Développer et fidéliser un portefeuille clients
- Analyser les performances commerciales et ajuster sa stratégie de développement

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Mise à disposition de documents supports tout au long de la formation (bibliothèque en ligne)
- Intervenants qualifiés issus du milieu professionnel
- Salles de formation avec télévision et wifi accessible
- Matériel pédagogique nécessaire à la bonne réalisation de la formation
- Travaux individuels ou par groupe
- Etude de cas concrets : jeux de rôles, mise en situation, analyse vidéo

## PUBLIC CIBLE

- Jeunes souhaitant s'orienter vers les métiers du commerce et du développement d'affaires
- Salariés ou demandeurs d'emploi en reconversion professionnelle
- Entrepreneurs ou porteurs de projet souhaitant structurer leur développement commercial
- Intérêt pour le commerce, la négociation et la relation client

### Accessibilité

L'équipe de Sport Innov Coop est mobilisée pour accueillir les stagiaires en situation de handicap, ainsi que les personnes à mobilité réduite et leur proposer un accompagnement adapté et personnalisé pour favoriser leur parcours de formation en alternance.

# LES BLOCS DE COMPETENCES

*CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre*

Objectifs :

- 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

*CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client*

Objectifs :

- 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

## CONTENUS TRANSVERSALES

Objectifs :

- Développement personnel
- Communication professionnelle
- Évènementiel
- Gestion administrative
- Bureautique

