

## **NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL**

### ***Évaluation des acquis en cours de formation***

Les évaluations qui seront réalisées découleront d'une première évaluation dite "questionnaire de positionnement" qui permettra de mettre en avant les connaissances et compétences du stagiaire à son entrée en formation.

#### ***Contrôle continu :***

Les candidats seront soumis à des évaluations continues pendant toute la durée de la formation sur les connaissances par NOSCHOOL

Les formateurs peuvent vérifier le niveau d'acquisition des savoirs et compétences à la fréquence suivante.

- Pour les modules dont la durée est inférieure ou égale à 10.5h : 1 évaluation minimum
- Pour les modules dont la durée est comprise entre 14 et 28h : 2 évaluations minimum
- Pour les modules dont la durée est comprise entre 31.5 et 50h : 3 évaluations minimum
- Au-delà : au moins 6 évaluations minimum dans l'année
- 

Les évaluations réalisées par NOSCHOOL et le tuteur tout au long du parcours ne sont pas prise en compte dans la note finale. Elles permettent d'établir le parcours de formation et d'attester la progression du candidat sur les compétences

Chaque formateur organise, comme il l'entend, le contrôle des connaissances des participants. Les contrôles de connaissance se déroulent pendant la plage horaire prévue à cet effet (contrôle continu), et durant les cours.

Les évaluations réalisées en cours de formation servent à compléter le livret d'évaluations en cours de formation qui permet d'attester l'acquisition de l'ensemble des compétences.

### ***Evaluation des acquis en fin de formation (examen final) :***

L'évaluation finale est composée :

- 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) Du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles.

c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

d) D'un entretien avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé.

Lors de la mise en situation, le candidat représente une entreprise en tant que négociateur technico-commercial. Il a le choix entre 2 contextes professionnels :

- La vente d'un produit industriel
- La vente de prestations de services

### **Organisation de l'évaluation finale**

Un candidat ne pourra se présenter à l'épreuve finale que s'il a préalablement rempli les conditions de présentation à l'examen, c'est-à-dire qu'il doit avoir validé l'ensemble des compétences visées via les évaluations réalisées en cours de formation.

La validation de ces compétences se matérialise dans un livret de contrôle en cours de formation.

#### **L'épreuve comprend :**

Une mise en situation : (4h30) Le candidat choisit, parmi les deux situations proposées, un contexte d'entreprise qui commercialise des produits ou des services.

- **La mise en situation comporte quatre phases :**

- **Phase 1**

- **1** : (50 min de préparation + 10 min de présentation) : le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et rédige un commentaire avec les actions qu'il envisage de mener. Il rend compte de son analyse au jury.
- **2** : (2h30) le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect ; Il rédige une solution technique et commerciale.
- **3** : (10 min) le candidat prospecte physiquement : il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone.
- **4** : (50 min) le candidat présente sa proposition commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie pour amener le prospect à signer le bon de commande ou a minima à fixer un rendez-vous de conclusion

- **Phase 2 un entretien technique (30 min)** : 20 min de préparation + 10 min d'entretien : le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT. Le jury questionne le candidat sur les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

- **Phase 3 questionnement à partir d'une production (30 min)** : Le questionnement à partir de productions se déroule après la mise en situation professionnelle et l'entretien technique.

- En amont de l'épreuve, le candidat décrit pour chaque compétence, une action menée, les moyens utilisés et les résultats obtenus. Le jury questionne le candidat à partir de ses productions.

- **Phase 4 entretien final (20 min)** : Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.

### **Modalités de validation du Titre :**

Pour obtenir le **titre professionnel Négociateur Technico-Commercial**, vous devez valider deux CCP (Certificats de Compétences Professionnelles) auprès d'un jury composé de professionnels :

**EN CAS DE VALIDATION PARTIELLE :**

Si vous ne validez qu'un CCP sur les deux, vous pouvez conserver celui obtenu. À partir de la date d'obtention du premier CCP, vous avez alors un délai de 5 ans pour valider celui manquant. Le premier CCP validé ne fait pas l'objet d'une nouvelle évaluation lors du passage du second examen.