MYPARTNER SCHOOL

Devenez acteur de votre formation : explorez les ressources, relevez des missions commerciales et progressez avec un accompagnement humain.

FORMEZ-VOUS, ÉVOLUEZ.

RÉUSSISSEZ !

MyPartner School, c'est l'alliance de l'expertise de terrain et de l'excellence académique, pour façonner les commerciaux de demain.

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL FOAD EN ALTERNANCE

APPRENEZ À DISTANCE.
DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES EN ENTREPRISE.

Rejoignez une formation qui ouvre les portes de votre avenir !



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION

→ Alternance en contrat d'apprentissage
→ FOAD accompagnée, par projets
→ RNCP 39063 · Niveau 5

TP Négociateur technico-commercial · RNCP 39063 · Niveau 5
Certificateur : ministère chargé de l'Emploi · Fiche publiée le 27/05/2024
Parcours certifiants du 10/06/2024 au 10/06/2029

MYPARTNER SCHOOL VOTRE RÉUSSITE, NOTRE MISSION

VOS DÉBOUCHÉS APRÈS LA FORMATION :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé de clientèle B2B
- Commercial B2B
- Chargé de développement commercial



Votre parcours FOAD My Partner School :

- Contenus intégralement sur plateforme
- Projets et livrables professionnels
- ECF validés en fin de mois
- Mentorat toutes les deux semaines
- Soutenances ECF en visioconférence
- Application en entreprise d'alternance

MY PARTNER SCHOOL QUI SOMMES-NOUS ?



NOTRE MISSION

→ Une formation accessible et certifiante
→ L'humain au cœur de notre pédagogie
→ Des partenariats entreprises solides
→ L'excellence comme standard

NOTRE VISION

→ École inclusive
Nous donnons la chance à tous de réussir.
→ Professionnels du commerce
Nous formons les experts de demain avec nos formateurs, experts d'aujourd'hui.
→ Employabilité des jeunes
Nous facilitons l'accès à l'emploi.
→ En lien avec les entreprises
Nous créons des parcours adaptés aux réalités du marché

NOS VALEURS

✦ **Engagement** envers **votre réussite**
✦ **Innovation pédagogique** constante
✦ **Proximité** et **écoute personnalisée**
✦ **Professionnalisme** et **exigence**

« Construisons votre avenir dans le commerce B2B. »

DÉCOUVREZ NOS ENGAGEMENTS !

Rejoignez une école qui place votre réussite au centre de ses priorités.

MY PARTNER SCHOOL

✓ Des compétences mises en pratique
Apprenez à cibler des prospects, construire une offre adaptée et assurer le suivi des clients.

✓ Un fil rouge professionnel
Des projets et livrables dans votre entreprise d'alternance ou au sein d'une entreprise fictive

✓ Un accompagnement humain
Mentorat avec un professionnel formateur toutes les deux semaines

✓ Des jalons chaque mois
Validation des ECF le dernier jour de formation du mois et soutenance en visio

Faites le choix d'une formation structurée et progressive qui ouvre les portes de votre carrière !

CE QUI NOUS DIFFÉRENCIE



RÉSULTATS MPS — NTC FOAD

Les premiers résultats de cette formation et de cette modalité seront publiés à l'issue de la première cohorte, fin 2027.

Résultats de la certification TP NTC *(données nationales)* **:**

Résultats MPS à distinguer des données nationales et des autres formations.

Votre réussite est notre priorité absolue !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Construisez les compétences qui font la différence sur le marché !

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE :

✦ Prospecter des entreprises
✦ Concevoir et négocier une solution
✦ Développer la relation client B2B

PROGRAMME DE FORMATION NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

CCP 1 · ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

- **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

- **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

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Communiquer · être orienté vers l'autre · rechercher un accord · évaluer ses actions · résoudre des problèmes.

Outils CRM, IA, écologie et accessibilité mobilisés dans les situations métier.

INFORMATIONS PRATIQUES & ADMISSION

PUBLIC ET CONDITIONS D'ENTRÉE (PRÉREQUIS)

- Candidats à l'apprentissage en commerce B2B
- Aucun diplôme préalable exigé dans le programme FOAD MPS
- Français oral et écrit, usages numériques
- Ordinateur, connexion, micro et caméra
- Entrée individuelle
- Accès au parcours sous 48 h après validation du financement.
- Admission après positionnement et étude de l'éligibilité au contrat.
- Onboarding dédié avec la responsable pédagogique, remise des accès et démarrage.
- 12 mois de formation, puis présentation à la certification devant jury.

HANDICAP ET ACCESSIBILITÉ

Contact : Mohamed El Akhoas
contact@mypartner-school.fr

Étude des besoins et des adaptations avant l'entrée. Aménagements d'examen selon le certificateur.

MYPARTNER SCHOOL

VOS AVANTAGES MYPARTNER SCHOOL

✓ Alternance sur 12 mois
✓ 1 jour / semaine en formation à distance (7 h estimées), le reste en entreprise
✓ Projets à mener dans l'entreprise ou dans une entreprise fictive fil rouge
✓ Mentorat toutes les deux semaines
✓ ECF mensuels et soutenances en visio
✓ Préparation au TP NTC de niveau 5



Lancez votre carrière dans la vente avec une formation d'excellence !

MODALITÉS & ÉVALUATIONS

Préparez le titre professionnel Négociateur technico-commercial, RNCP 39063, de niveau 5.

FOAD EN ALTERNANCE · APPRENTISSAGE:

• Entrée individuelle · parcours de 12 mois
• 1 jour de formation / semaine (7 h estimées) à distance, le reste du temps en entreprise
• Contenus intégralement sur la plateforme
• Ressources, activités et projets à réaliser
• Volume total du parcours : 370 heures

ACCOMPAGNEMENT HUMAIN :

• Onboarding dédié avec la responsable pédagogique : accès et démarrage du parcours
• Mentorat toutes les deux semaines avec un professionnel ou formateur
• Soutenances ECF en visioconférence
• Assistance pédagogique et technique sur le LMS
• Contacts et délais : par email - réponse sous 24h (jours ouvrés)

ÉVALUATIONS :

• Projets constitutifs des ECF
• Validation le dernier jour de formation de chaque mois
• À l'issue des 12 mois : certification devant jury
• Épreuves : mise en situation 6 h 30, entretien technique 50 min, productions 1 h, entretien final 10 min
• Total candidat : 8 h 30 · DP et ECF examinés par le jury

FINANCEMENT :

• Formation finançable par l'OPCO de l'entreprise, selon accord et niveau de prise en charge.
• Conditions et éventuel reste à charge précisés avant engagement.

VOTRE PARCOURS EN MISSIONS

MISSION : PROSPECTER

Dans une entreprise fictive, identifiez les entreprises à contacter, préparez votre argumentaire et organisez une campagne de prospection.

MISSION : NÉGOCIER

À partir du besoin d'un prospect, construisez une offre adaptée et entraînez-vous à en négocier le prix et les conditions.

MISSION : FIDÉLISER

Après la vente, vérifiez que les engagements sont tenus, recueillez les retours du client et proposez des actions pour entretenir la relation.

CONSTRUISEZ VOTRE AVENIR DANS LE COMMERCE B2B

CERTIFICATION & SUITES DE PARCOURS

VALIDATION ET CORRESPONDANCES

- Titre composé de 2 CCP : validation par blocs possible
- Correspondances partielles avec l'ancien RNCP 34079 : selon la fiche officielle
- Passerelles et accès : étude individuelle

Fiche France compétences : *RNCP 39063*

APRÈS LE TITRE

- Évoluer vers la gestion de comptes ou des responsabilités commerciales selon l'expérience
- Candidater à une formation de niveau supérieur selon ses conditions d'admission

Aucune poursuite d'études automatique garantie.

VOTRE FUTUR MÉTIER VOUS ATTEND !

MYPARTNER SCHOOL



CONTACTEZ-NOUS & PASSEZ À L'ACTION !

contact@mypartner-school.fr

www.mypartner-school.fr

07.61.69.42.03

Marseille

VOS DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le TP NTC prépare à la prospection, à la négociation de solutions et au développement d'un portefeuille de clients professionnels.

Métiers accessibles :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Commercial B2B
- Chargé de clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Business developer

DES SECTEURS VARIÉS

- Industrie et équipements
- Services aux entreprises
- Solutions numériques
- Bâtiment et énergie
- Distribution professionnelle

Selon l'offre et l'organisation de l'entreprise.

ENTREPRISES : CONSTRUISONS VOTRE PROJET !

SFR · bouygues · Netto · O'BM · verisure · LA LYNO ACADEMY · G · ange · FORM'ELLE L'école des métiers de la beauté et de l'esthétique · DBC