



ADEPROS FORMATIONS

Titre Professionnel Négociateur Technico-
Commercial (TP NTC)

NDA : 93061096406
SIRET : 98308243900016
04 65 84 98 89

LIVRET D'APPRENTISSAGE

1. INFORMATIONS GÉNÉRALES

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V11 novembre 2024

Champ	Information
Nom de l'apprenant	
Date de naissance	_____
Date d'entrée en formation	01/12/2025
Date prévue de fin de formation	27/11/2026
Type de contrat	Apprentissage Professionnalisation Autre
Entreprise d'accueil	_____
Adresse de l'entreprise	_____
SIRET de l'entreprise	_____
Tuteur / Maître d'apprentissage	_____
Formateur référent	Gueddou Djahida

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former les apprenants aux techniques de prospection commerciale multicanale, de négociation technico commerciale et de fidélisation client. Maîtriser l'élaboration d'une stratégie commerciale, la gestion d'un portefeuille clients et l'utilisation d'outils CRM. Préparer aux deux blocs de compétences du titre professionnel NTC (RNCP39063, niveau 5).

3. MISSIONS PROFESSIONNELLES EN ENTREPRISE

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 1 novembre 2024

Bloc 1 :

Missions confiées à l'apprenant	Compétences professionnelles visées	Observation du tuteur
Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (210h) :	Compétence professionnelle associée	
Module 1 (35h) : Veille commerciale et analyse de marché – Étude sectorielle, benchmark concurrentiel, outils de veille (Google Alerts, LinkedIn Sales Navigator)	Compétence professionnelle associée	
Module 2 (35h) : Stratégie de prospection multicanale – Plan de prospection, ciblage, approche téléphonique, emailing, social selling	Compétence professionnelle associée	
Module 3 (35h) : Techniques de prise de rendez-vous et de découverte client – Méthodes SPIN, SONCAS, écoute active	Compétence professionnelle associée	
Module 4 (35h) : Outils numériques et CRM – Paramétrage CRM, gestion pipeline, tableaux de bord commerciaux, reporting	Compétence professionnelle associée	
Module 5 (35h) : Communication commerciale – Argumentaire, pitch, présentation de solutions technico-commerciales	Compétence professionnelle associée	
Module 6 (35h) : Droit commercial et environnement réglementaire – CGV, contrats, RGPD, RSE	Compétence professionnelle associée	

Bloc 2 :

Missions confiées à l'apprenant	Compétences professionnelles visées	Observation du tuteur
Bloc 2 – Négocier et réaliser une vente technico-commerciale et la fidélisation (210h) :	Compétence professionnelle associée	
Module 7 (35h) : Analyse des besoins et élaboration de solutions techniques – Cahier des charges, proposition commerciale	Compétence professionnelle associée	

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 1 novembre 2024

4. ÉVALUATION PROGRESSIVE DE l'apprenant

Compétence / Comportement observé	3 mois	6 mois	9 mois	Commentaires
Applique les consignes et procédures				
Tient à jour les dossiers et documents				
Utilise les outils professionnels				
Applique les règles de confidentialité				
Fait preuve d'organisation et d'autonomie				
Communique efficacement avec l'équipe				

5. SUIVI ET ACCOMPAGNEMENT DE l'apprenant

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V11 novembre 2024

Date du suivi	Réalisé par	Lieu	Objectifs du suivi	Observations / Actions
3 mois	Formateur référent + Tuteur	Entreprise / CFA	Intégration, autonomie, adaptation au poste	
6 mois	Formateur référent + Tuteur	Entreprise / CFA	Progression technique et relationnelle	
9 mois	Formateur référent + Tuteur	Entreprise / CFA	Préparation à la certification	

6. LIEN ENTRE FORMATION EN CENTRE ET ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V11 novembre 2024

Thème de formation au CFA	Mise en pratique en entreprise	Observation du formateur
Bloc 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (210h) :	Application pratique en entreprise	
Module 1 (35h) : Veille commerciale et analyse de marché – Étude sectorielle, benchmark concurrentiel, outils de veille (Google Alerts, LinkedIn Sales Navigator)	Application pratique en entreprise	
Module 2 (35h) : Stratégie de prospection multicanale – Plan de prospection, ciblage, approche téléphonique, emailing, social selling	Application pratique en entreprise	
Module 3 (35h) : Techniques de prise de rendez-vous et de découverte client – Méthodes SPIN, SONCAS, écoute active	Application pratique en entreprise	
Module 4 (35h) : Outils numériques et CRM – Paramétrage CRM, gestion pipeline, tableaux de bord commerciaux, reporting	Application pratique en entreprise	

7. SYNTHÈSE FINALE

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 1 novembre 2024

Domaine	Appréciation du tuteur	Appréciation du formateur référent
Compétences techniques		
Rigueur et autonomie		
Communication et relationnel		
Intégration dans l'équipe		
Potentiel d'évolution professionnelle		

8. VALIDATION ET SIGNATURES

Participant	Nom / Signature	Date
Apprenant(e)		
Tuteur / Maître d'apprentissage		
Formateur référent ADEPROS FORMATIONS	Gueddou Djahida	

ADEPROS FORMATIONS

Adresse: 143 BOULEVARD RENE CASSIN, 06200 NICE

Siret: 98308243900016

Nda: 93061096406 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 1 novembre 2024