MOTOR'S FACTORY
FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO COMMERCIAL

À Villeneuve la Garenne (92)
Rentée : septembre octobre 2025

Informations et inscriptions sur :
www.motorsfactoryformation.fr

Notre centre de formation, reconnu pour son expertise dans les métiers de l'automobile et de la mécanique, vous accompagne vers une maîtrise complète des techniques de réparation, d'entretien et de carrosserie. Rejoignez une formation professionnalisante encadrée par des experts du secteur et boostez votre avenir !

MOTOR’S FACTORY
vous forme dans l’automobile

Situé au 21 Avenue Jean Jaurès, 92390 Villeneuve-La-Garenne, notre centre Motor’s Factory Formation offre :

- Des installations modernes et un atelier équipé de tout le matériel professionnel nécessaire pour la carrosserie et la peinture (outillages, postes de ponçage, cabine de peinture…).
- Un encadrement adapté grâce à des formateurs ayant une expérience de plus de dix ans dans la maintenance des véhicules automobiles et la formation.
- Une plateforme de ressources pédagogiques accessible aux stagiaires, pour approfondir les connaissances acquises en cours.
- Un référent handicap disponible pour étudier, au cas par cas, les besoins d’accompagnement et d’aménagements spécifiques.

Notre implantation vise à renforcer l’offre de formations dans le secteur automobile en Île-de-France et participe au dynamisme local par la création d’opportunités professionnelles pour tous.

LE MOT DE LA DIRECTION

“

Chez Motor’s Factory Formation, nous croyons fermement à la force du savoir-faire.

Notre programme est conçu pour vous transmettre toutes les compétences professionnelles et techniques nécessaires à l’exercice du métier, grâce à un accompagnement personnalisé et une immersion concrète dans le monde de l’automobile.

Notre objectif : favoriser votre évolution professionnelle et vous donner tous les outils pour réussir dans un secteur en pleine évolution.

”

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Conception des offres techniques et commerciales.
- Réalisation des rendez-vous de présentation.
- Identification des opportunités de développement et proposition de plan d'actions.
- Création des argumentaires de vente et des supports de présentation.
- Analyse des résultats et adaptation des actions

PUBLIC

- Tous publics.

PRÉREQUIS

- Baccalauréat ou équivalent de niveau 4 de préférence
- Ou avoir un niveau Terminale
- Ou avoir validé un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle
- Ou avoir un niveau Seconde ou Première avec deux ans d'expérience professionnelle
- Un bon niveau d'expression orale, le sens du contact et une bonne présentation.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)*

**Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une RQTH pour la conclusion d'un contrat d'apprentissage*

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle ou Bachelor dans les domaines tels que la banque, assurance, professions immobilières

DÉBOUCHÉS

- Technico-Commercial
- Responsable grands comptes

TARIF ET FINANCEMENT

- **Durée** : Formation de 12 mois en alternance, soit 511 heures en centre de formation.
- **Tarifs** : 7 500 € euros / an nets de TVA en application de l'Art. 261.4.4 a du CGI

Des financements possibles selon votre situation :

- Plan de développement des Compétences (Employeur, OPCO)
- Eligible au CPF
- Prise en charge de la formation possible par France Travail
- Région
- Agefiph
- Financement personnel
- Alternance (en apprentissage ou contrat de professionnalisation)

CERTIFICATEUR

- Ministère du Travail et du Plein Emploi

DIPLÔME

- **Titre professionnel** : Négociateur(tice) technico-commercial(e)
- **Code RNCP** : 39063
- **Date du JO/BO** : 16/05/2024

MODALITÉS D'ADMISSION, D'ACCÈS ET DE RÉTRACTATION

- Entretien individuel
- Test de positionnement
- Délai d'accès à partir de 10 jours selon financement
- Délai de rétractation de 14 jours contractuel

MODALITÉS D'ORGANISATION

- **Rythme** : 1 semaine en CFA et 3 semaines en entreprise.
- Le planning de formation est disponible sur demande.
- **Horaires** : de 9h à 12h et de 13h à 17h
- Formation accessible en **contrat d'apprentissage** ou en **contrat de professionnalisation**.
- **Lieu** : 21 avenue Jean Jaurès – 92390 Villeneuve- La-Garenne.

FORMATEURS

Formateur avec plus de dix ans d'expérience dans la maintenance des véhicules automobiles et la formation.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Moyens techniques et pédagogiques

- En présentiel au sein de nos locaux
- Supports de cours audio et vidéo, supports de formation écrit
- Plateforme de ressources pédagogiques avec un accès personnalisé
- Ressources documentaires
- Salles informatiques équipées
- Plateau technique conforme au référentiel d'évaluation des titres professionnels
- Méthodes pédagogiques utilisées :
  - expositives
  - participatives
- Apprentissage dynamique à partir de techniques d'animations variées, mise en situation, échanges afin de rendre le stagiaire acteur de sa formation
- Salles polyvalentes
- Suivi individualisé tout au long de l'action de formation (accompagnement socio professionnel, livret de suivi apprenti)

Moyens d'encadrement

L'encadrement des apprenants est assuré par la direction et l'équipe pédagogique experte dans le domaine. Un conseiller pédagogique est dédié à l'évolution de votre carrière et évalue avec vous votre profil, vos compétences et vos motivations, afin de vous proposer le meilleur parcours pour atteindre vos objectifs de carrière. En formation, vous êtes suivi(e) par un responsable de site et un formateur référent afin d'évaluer vos acquis, cibler vos éventuelles difficultés, et vous apporter des solutions pour obtenir votre certification professionnelle.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

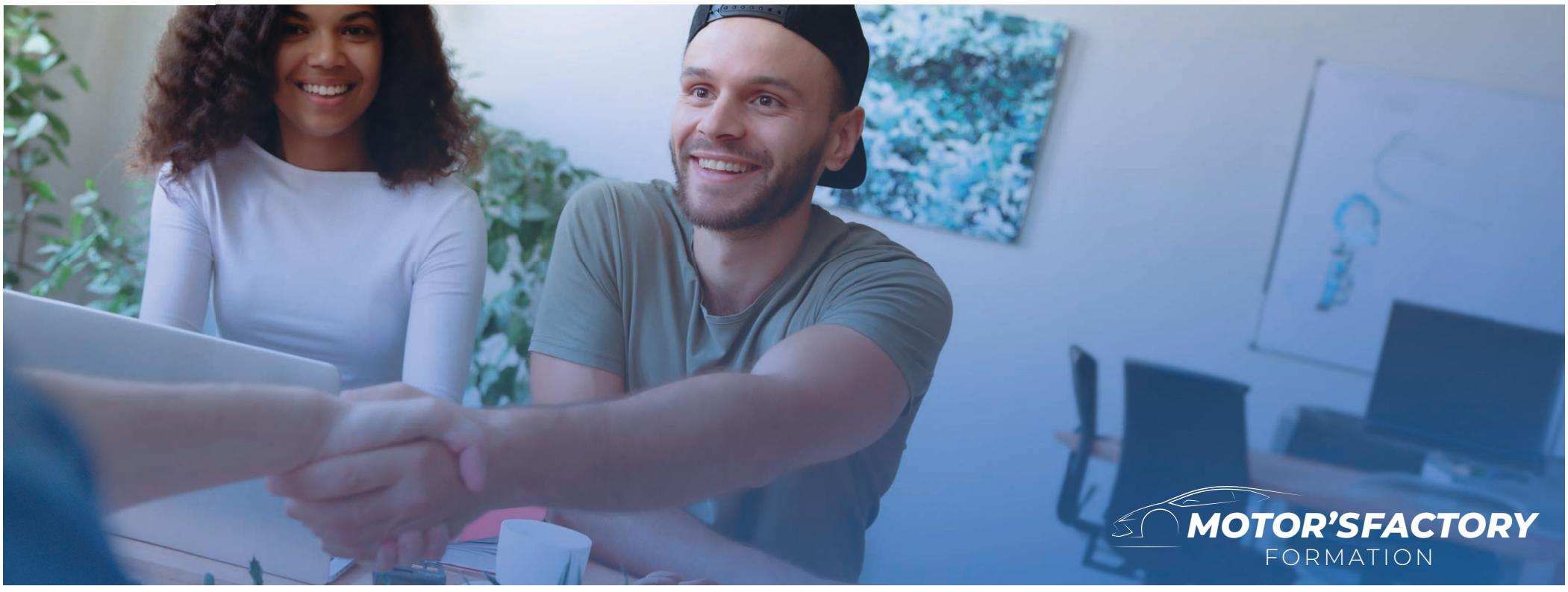
MOTOR'S FACTORY FORMATION se tient à la disposition des personnes en situation de handicap pour faciliter leurs participations à la formation. Avec un référent handicap à disposition, nous vous assurons un suivi adapté et un lien constant entre le réseau de partenaires et l'équipe pédagogique.
Notre référent handicap par téléphone : 01 85 50 00 88
Notre référent par email : contact@motorsfactoryformation.fr

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Feuille de présence et attestation de fin de formation.
- Enquêtes de satisfaction.
- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel.
- Contrôles continus.
- Des études de mise en situation sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel de certification consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel.
- Accompagnement socio professionnel.

VALIDATION

- Présentation à l'examen du titre suivant les modalités du référentiel emploi activités compétences.
- Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP). Possibilité de valider le titre professionnel par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou à la suite d'un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du Ministère Chargé de l'Emploi.
- L'ensemble des modules (4 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5.



MODALITÉ DE L'EXAMEN

1. **D'une mise en situation professionnelle écrite** : Elle présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener. Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.
2. **Partie 2 : mise en situation orale** : Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite. Le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord et les actions qu'il compte mener.
3. **D'un entretien technique avec le jury** : L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties : pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury. Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.
4. **Questionnement** à partir de productions réalisées par le candidat.
5. **Entretien final** : Le jury examine avec le candidat son dossier professionnel. Il évalue la vision et la compréhension du métier par le candidat, ainsi que l'acquisition d'une culture professionnelle.

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min

CONTENU DU PROGRAMME

Bloc 1
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Organiser et assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini et mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Réaliser des tableaux de bord de suivi et préparer les notes de synthèses

Bloc 2
Négocier une solution technique, commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale adaptée
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Connaissances transversales

- Culture d'entreprise et les comportements d'achats en France
- Communication orale
- Gestion du temps
- Outils bureautiques

NOS AUTRES FORMATIONS DISPONIBLES

00.

POEI : Mécanicien de maintenance automobile

Découvrez la POEI ou Préparations Opérationnelles à l'Emploi Individuelles.

La préparation opérationnelle à l'emploi individuelle (POEI) est une aide financière de France Travail à destination des employeurs, proposant une formation préalable à l'embauche. Elle a pour but de vous permettre d'acquérir les compétences professionnelles requises pour occuper le poste correspondant à l'offre d'emploi déposée par votre future entreprise auprès de France Travail.

01.

TP : Mécanicien(ne) de maintenance automobile

Maîtrisez les diagnostics et réparations automobiles.

02.

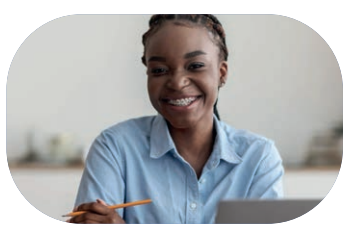
CAP - Peinture automobile

Maîtrisez les techniques de peinture et de finitions nettes.

03.

TP - Assistant(e) de direction

Coordonnez les agendas et réunions pour une direction efficace.



04.

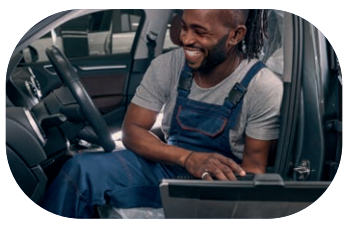
TP - Assistant(e) Commercial(e)

Garantissez le suivi des ventes en tant que premier contact du client.

05.

TP - Technicien(ne) électromécanicien(ne) automobile

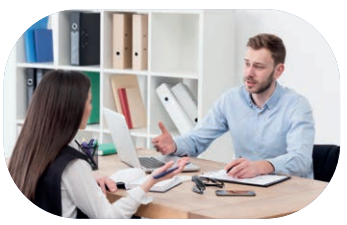
Maîtrisez les systèmes électromécaniques et hybrides modernes.



06.

TP - Négociateur(rice) technico-commercial

Négociez et concluez des ventes avec assurance et tact.



07.

CAP - Maintenance des véhicules automobiles option véhicules particuliers

Assurez l'entretien optimal des voitures particuliers.

08.

BTS - Management Commercial Opérationnel

Pilotez l'activité commerciale et dynamisez la relation client sur le terrain.

09.

TP - Employé(e) administratif(ve) et d'accueil

Assurez le bon fonctionnement de votre organisation.

10.

CAP - Carrossier automobile

Maîtrisez les techniques de carrossier automobile.

PLAN D’ACCÈS

Circulation et stationnement

Des places de stationnement sont disponibles près de nos locaux.
En voiture : via l’autoroute A86 ou nationale N186

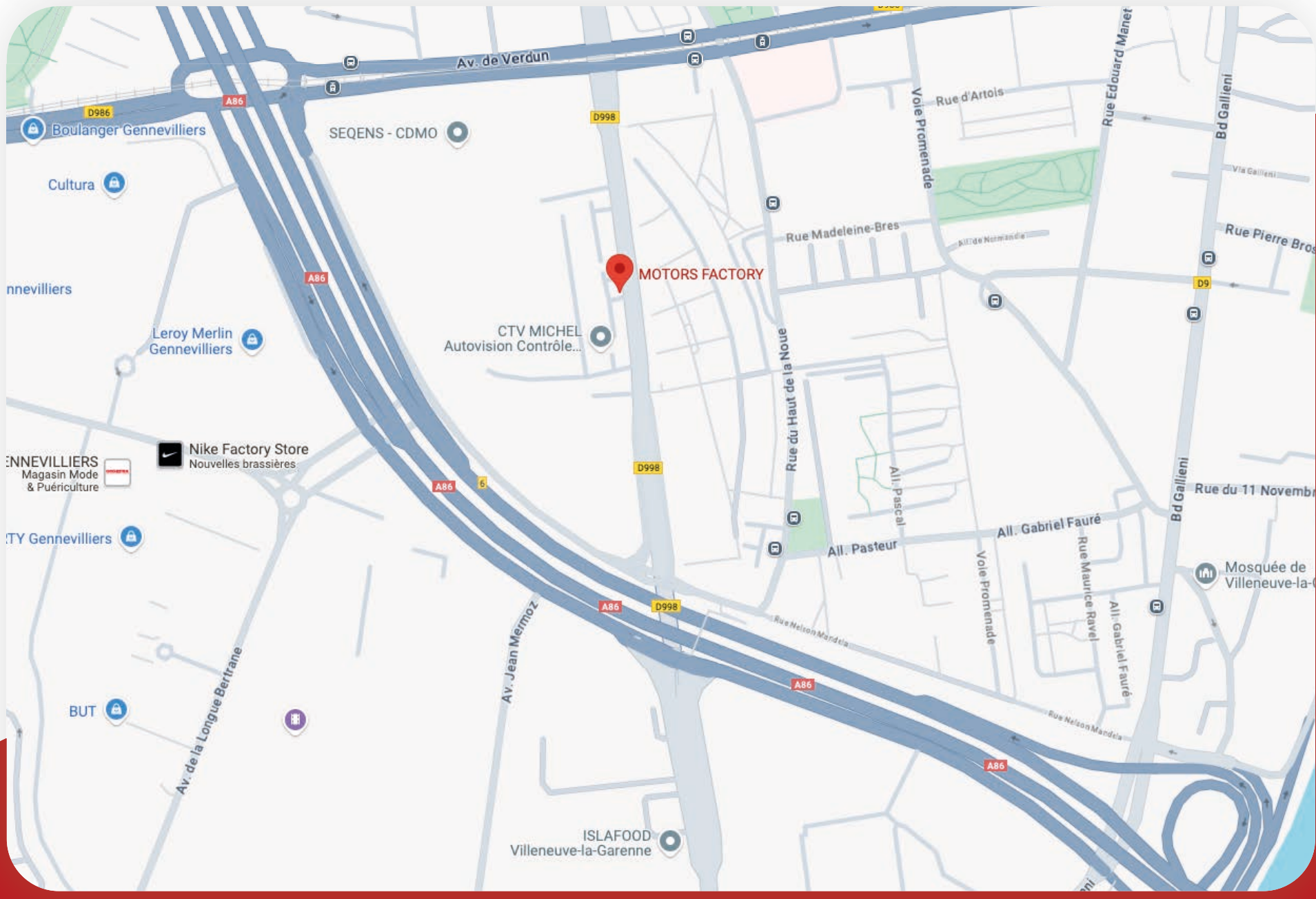
Itinéraire en transport en commun

Tramway : T1 - Arrêt “La Noue”
Depuis la gare de la Noue: 10 minutes à pied
Bus : Ligne 261

MOTOR’S FACTORY
FORMATION

Motor’s Factory Formation
21 avenue Jean Jaurès
92390 Villeneuve la Garenne

01 85 50 00 88
contact@motorsfactoryformation.fr



13/06/2025 - Version 1.2
Siret: 89081937800013 - N° de déclaration d'activité : 11788411378
Organisme certifié Qualiopi dans le cadre des actions de formation et des actions de formation par apprentissage au sens de l'article L. 6211-2. Ce numéro d'enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.