AUTO PRO
FORMATION



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR(RICE) TECHNICO COMMERCIAL

À Nanterre
Rentrée Septembre Octobre 2026

Informations et inscriptions sur :
contactautoproformation@gmail.com

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 !



AUTO PRO FORMATION

Vous forme aux métiers de l’automobile

Situé au 18 rue d’Arras, 92000 Nanterre, Auto Pro Formation vous accueille dans des locaux modernes, conçus pour offrir un cadre d’apprentissage agréable, accessible et propice à la réussite de votre parcours professionnel.

Notre centre met à votre disposition :

- Des espaces de formation modernes et fonctionnels, favorisant un apprentissage dans les meilleures conditions et Un référent handicap, à votre écoute
- Des ressources pédagogiques variées, accessibles tout au long de votre formation afin de consolider vos connaissances théoriques et pratiques.
- Un accompagnement personnalisé, assuré par une équipe de formateurs expérimentés, disposant de plus de dix années d’expérience dans les métiers de l’automobile et la transmission de leurs savoir-faire.
- Une pédagogie orientée vers la pratique, grâce à des mises en situation professionnelles et à des partenariats permettant aux stagiaires d’évoluer au plus près des réalités du secteur.

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 **AUTO PRO 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

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 :** 18 Rue D'Arras 92000 Nanterre

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. 261.4.4a du CGI

Des financements possibles selon votre situation :
- Plan de développement des Compétences (Employeur, OPCO)
- Éligible 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(trice) technico-commercial(e)

- **Code RNCP :** 39063

- **Date du JO/BO :** 16/05/2024

DÉBOUCHÉS

- Technico-Commercial
- Responsable grands comptes



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

La formation est dispensée en présentiel au sein de nos locaux, dans un environnement propice à l'apprentissage et aux échanges.Les moyens pédagogiques mis à disposition des apprenants comprennent :

- Des supports pédagogiques variés (supports écrits, audiovisuels et numériques).
- Une plateforme de ressources pédagogiques accessible via un espace personnel sécurisé.
- Des salles de formation modernes, équipées pour favoriser un apprentissage interactif.
- Des ressources documentaires régulièrement actualisées.
- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation (suivi pédagogique, accompagnement socio-professionnel et livret de suivi).
- Méthodes expositives pour l'acquisition des connaissances fondamentales
- Méthodes participatives favorisant les échanges et l'implication des apprenants
- Apprentissage dynamique à partir de techniques d'animations variées, mise en situation, échanges afin de rendre le stagiaire acteur de sa formation
- Études de cas, travaux dirigés, mises en situation professionnelles et analyses de pratiques
- Accompagnement individualisé permettant d'adapter le parcours aux besoins et au rythme de chaque stagiaire.

Moyens d'encadrement

L'encadrement des apprenants est assuré par la direction et une équipe pédagogique composée de professionnels expérimentés dans les métiers de l'automobile et de la formation professionnelle.

Un conseiller pédagogique accompagne chaque candidat dans la définition de son projet professionnel, l'analyse de ses compétences et la construction de son parcours de formation.

Tout au long de la formation, chaque apprenant bénéficie d'un suivi personnalisé assuré par un responsable pédagogique et un formateur référent, permettant d'évaluer régulièrement les acquis, d'identifier les éventuelles difficultés et de mettre en œuvre les actions nécessaires à la réussite de la certification.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Auto Pro Formation s'engage à garantir l'accessibilité de ses formations aux personnes en situation de handicap.

Un référent handicap est à la disposition des apprenants afin d'étudier leurs besoins spécifiques, proposer les aménagements adaptés et assurer la coordination avec les partenaires spécialisés lorsque cela est nécessaire.

Référent handicap : Mme Boucheker
E-mail : **naima.boucheker@gmail.com**

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Le suivi des apprenants est assuré tout au long de la formation grâce à différents outils :

- Feuilles d'émargement et attestation de fin de formation ;
- Évaluations formatives et contrôles continus ;
- Mises en situation professionnelles et études de cas conformes au référentiel de certification ;
- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel ;
- Enquêtes de satisfaction ;
- Suivi pédagogique individualisé et accompagnement socio-professionnel.

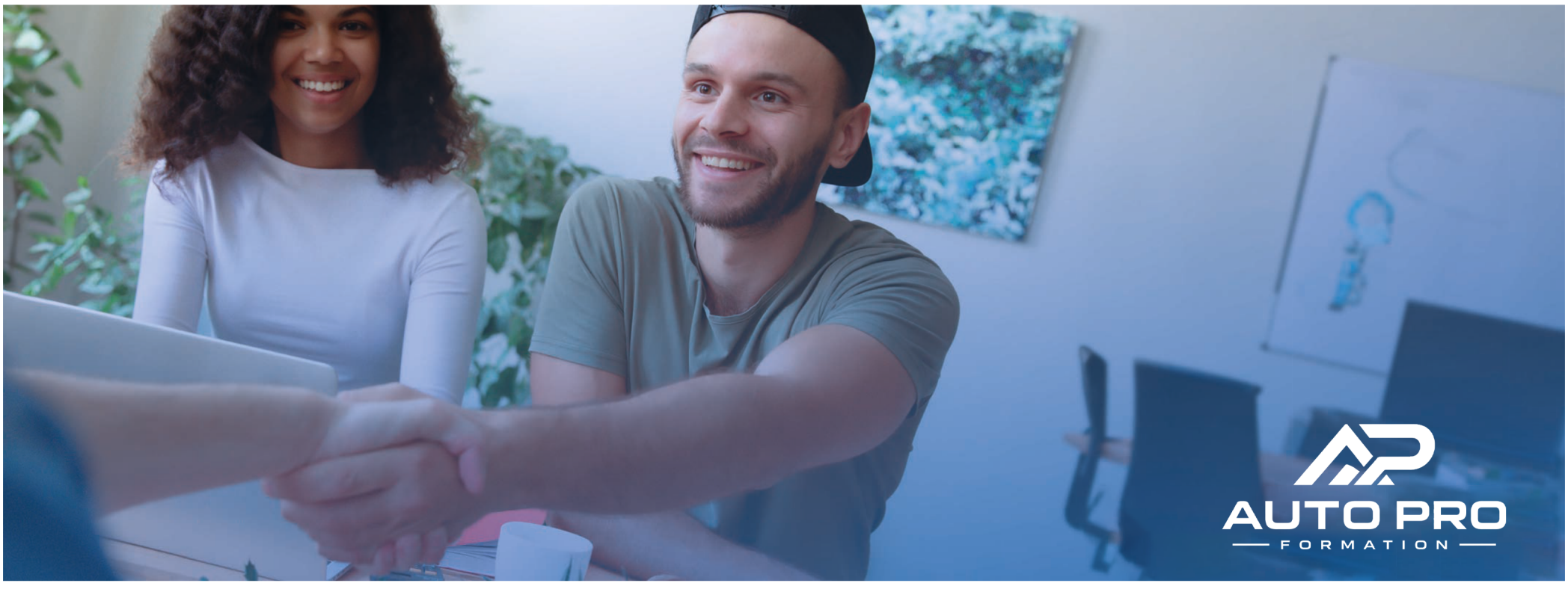
Une progression pédagogique est remise par les formateurs et un dossier pédagogique permet d'assurer le suivi de la formation conformément aux exigences du référentiel de certification.

VALIDATION

À l'issue du parcours, les apprenants sont présentés aux épreuves de certification conformément aux modalités prévues par le référentiel du titre professionnel.

Le titre professionnel est composé de certificats de compétences professionnelles (CCP), pouvant être obtenus progressivement par capitalisation ou dans le cadre d'un parcours complet de formation, conformément à la réglementation en vigueur.

La validation du titre est réalisée selon les modalités définies par le Ministère chargé de l'Emploi.



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 œuvre 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

AUTO PRO FORMATION

Apprenez des pros, devenez expert.

contactautoproformation@gmail.com



AUTO PRO FORMATION

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)

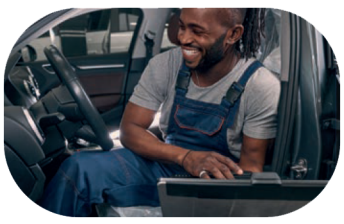
Garantissez le suivi des ventes en tant que premier contact du client.



05.

TP - Technicien(ne) électromécanicien(ne) automobile

Maîtrisez les systèmes électromé6 caniques et hybrides modernes.



06.

TP - Négociateur(rice) technico-commercial

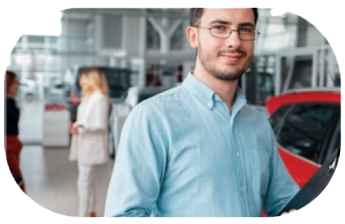
Négociez et concluez des ventes avec assurance et tact.



07.

CAP - Maintenance des véhicules automobiles option véhicules particuliers

Assurez l'entretien optimal des voitures particulières.



08.

BTS - Management Commercial Opérationnel

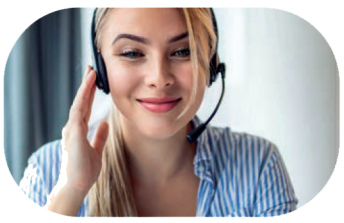
Pilotez l'activité commerciale et dynamisez la relation client sur le terrain.



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

- **RER A :** station Nanterre-Préfecture, puis environ 8 minutes à pied.
- **Bus 163 :** arrêt Arras, situé à quelques mètres du centre de formation.

AUTO PRO FORMATION

AUTO PRO FORMATION
18 rue d'Arras
92000 Nanterre

Contactez-nous :

contactautoproformation@gmail.com

