

Matrice d'alignement — Titre professionnel

Négociateur technico-commercial

Curriculum map — ce que le référentiel exige, ce que nous enseignons pour le couvrir, le volume horaire dispensé et l'épreuve qui le valide, unité par unité. C'est le format d'alignement que réclament les accréditeurs de l'enseignement supérieur (AACSB, ABET, ACS, MSCHE). Les libellés de compétences sont repris mot pour mot du référentiel officiel, et vérifiés comme tels. Année 2026-2027, Mantes School of Business.

Mantes School of Business · 2026-2027 · fiche RNCP39063, enregistrée jusqu'au 10/06/2029

Ce que ce document établit

Les libellés de compétences sont **repris mot pour mot du référentiel** : ils ont été retrouvés à l'identique dans le texte officiel par un contrôle mécanique, jamais reformulés. Les volumes sont extraits de notre application de planification, séances annulées exclues.

Le cadre : l'alignement constructif

Ce document est une **matrice d'alignement** — en anglais *curriculum map*. Le principe est celui de l'**alignement constructif** (*constructive alignment*, John Biggs, 1996) : trois choses doivent se répondre, et un programme ne vaut que par leur cohérence.

	En français	In English	Ce que porte ce tableau
1	Les acquis visés	<i>Intended Learning Outcomes</i>	Les compétences du référentiel, mot pour mot
2	Les activités d'enseignement	<i>Teaching & Learning Activities</i>	Nos matières, leurs séances et leur volume
3	Les tâches d'évaluation	<i>Assessment Tasks</i>	L'épreuve, sa forme, sa durée et son coefficient

S'y ajoute le **niveau cognitif** de chaque compétence, situé sur la taxonomie de Bloom révisée (Anderson & Krathwohl, 2001) : *Remember, Understand, Apply, Analyze, Evaluate, Create*. C'est ce qui permet de vérifier qu'une compétence de haut niveau n'est pas évaluée par une épreuve qui n'y atteint pas.

Comment le niveau est attribué, et ce que ça vaut. Il est lu **mécaniquement sur le verbe de tête** de la compétence, selon une table de quatre-vingt-dix-huit verbes. C'est une lecture du référentiel, pas une mesure de ce qui se passe en classe — mais elle est reproductible et contestable : le verbe est dans le texte, et chacun peut refaire le classement.

Ce format n'est pas une invention maison : la matrice d'alignement est le document que les organismes d'accréditation de l'enseignement supérieur nomment et réclament — **AACSB** pour les *business schools*, au titre de l'assurance des acquis (*Assurance of Learning*), **ABET** pour l'ingénierie, **ACS** et **MSCHE** aux États-Unis. Tous en attendent la même démonstration : que chaque acquis annoncé soit enseigné quelque part, et évalué quelque part. En France **aucun gabarit n'est imposé** — ni France Compétences ni le référentiel national qualité n'en publient : ils exigent la démonstration, pas une forme.

Les unités certificatives

CCP 1 — Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Preuve — le jury valide ce CCP au vu de l'ensemble de la session : mise en situation professionnelle, entretien technique et entretien final (8 h 30 au total). Il n'y a ni coefficient ni épreuve par bloc.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	NTC	155	620 h

Total de l'unité : 620 h, plus 27 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

- Assurer une veille commerciale *[Appliquer]*
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales *[Créer]*
- Prospecter un secteur défini *[Appliquer]*
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives *[Analyser]*

CCP 2 — Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Preuve — le jury valide ce CCP au vu de l'ensemble de la session : mise en situation professionnelle, entretien technique et entretien final (8 h 30 au total). Il n'y a ni coefficient ni épreuve par bloc.

Matière enseignée	Groupes	Séances	Volume
Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	NTC	158	632 h

Total de l'unité : 632 h, plus 90 h d'évaluations. Ces heures couvrent les compétences suivantes du référentiel.

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

Ce que nous enseignons en dehors des unités certificatives

Les seize missions du centre de formation d'apprentis sont abordées à la rentrée, lors de la journée d'intégration — le 14 octobre 2026. Elles ne relèvent d'aucune unité du référentiel : c'est le centre qui se présente, et qui dit à l'apprenti ce qu'il est en droit d'attendre de lui.

Le profil taxonomique

Où se situent les compétences de cette certification sur la taxonomie de Bloom révisée. Lu sur le verbe de tête de chaque compétence.

Niveau cognitif	Level	Compétences	Part
Appliquer	Apply	5	56 %
Analyser	Analyze	1	11 %
Évaluer	Evaluate	1	11 %
Créer	Create	2	22 %

9 compétences classées.

Le niveau dominant est **Appliquer**, ce qui est attendu d'une certification professionnelle : elle atteste d'une capacité à faire, pas d'un savoir. **4 compétences sur 9** — 44 % — relèvent des trois niveaux supérieurs (analyser, évaluer, créer), qui sont ceux qui distinguent un diplôme d'une simple qualification.

L'alignement des évaluations

Une compétence n'est évaluée que si la tâche d'évaluation sollicite son niveau cognitif. Un travail de conception vérifié par une question de cours n'est pas évalué, il est effleuré. Le tableau compare, unité par unité, le **niveau le plus haut visé** et le **niveau que la forme d'épreuve peut atteindre**.

Unité	Niveau le plus haut visé	Portée de l'épreuve	Verdict
CCP 1	Créer	Créer	aligné
CCP 2	Créer	Créer	aligné

Aucun écart : chaque épreuve porte le niveau que son unité vise.

Ce que ce tableau ne dit pas

- **La grille horaire nationale n'y figure pas.** Elle vise la formation initiale sous statut scolaire ; la mettre en regard de nos volumes exposerait comme un manque un écart qui est normal en apprentissage, où une partie du temps se passe en entreprise.
- **Le volume est celui du planifié**, arrêté à la date d'édition. Les séances annulées en sont exclues ; les séances non encore tenues y sont.

Mantes School of Business

SAS au capital de 10 000 € · Siège : 20 rue du Vieux Pilon · Le Campus : 2 rue Armand Cassan — 78200 Mantes-la-Jolie · 948 211 560 R.C.S. Versailles · NDA n° 11 78 87894 78

contact@mantes-school.com · 01 30 63 25 89 · mantes-school.com