



BAC + 2 / NIV 5

Négociateur·trice technico-commercial·e

TITRE RNCP 39063

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

La clé de votre réussite, c'est **vous** !

Objectifs de la formation



Le titre professionnel de **Négociateur Technico-Commercial** vise à former les experts de la négociation commerciale de demain. À l'issue de la formation, vous serez en mesure de prospecter et développer un portefeuille clients, analyser les besoins techniques, élaborer des solutions adaptées, conduire des négociations complexes, et contribuer activement à la performance commerciale et au développement de votre entreprise.

PUBLIC VISÉ :

Tout Public

Pré-requis : Être titulaire d'un Diplôme de niveau 4

MODALITES DE FORMATION :



Formation Initiale ou alternance

Entrée possible toute l'année

Durée de la formation :
1an - 496 heures



Rythme :
1 jour en centre
4 jours en entreprise

Tarifs : Initiale
Contrat d'apprentissage
8302 €* Contrat de professionnalisation

*Pris en charge par l'OPCO et l'entreprise en cas d'alternance

CHIFFRES CLÉS



MODALITES D'INSCRIPTION

Dossier - Test de positionnement - Entretien



Délai d'accès après validation du dossier



CONTACT

Directeur Commercial
DAVID AMANOU

david@prisma-formations.com

06 52 58 48 98



METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, étude de cas,
mises en situation, travaux pratiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Quizz, QCM
Évaluation en cours de formation ECF
Examen Final

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 - Stratégie de prospection

Module 1 - Veille commerciale
Module 2 - Plan d'actions commerciales
Module 3 - Prospection omnicanale
Module 4 - Analyse des performances

Bloc 2 - Négociation et relation client

Module 5 - Représentation et image
Module 6 - Proposition technico-commerciale
Module 7 - Négociation commerciale
Module 8 - Relation client et fidélisation

Modules transversaux

Culture générale économique et commerciale
Handicap et inclusion en relation client
Techniques de recherche d'emploi
Savoir être en entreprise

Modules certification

Dossier professionnel
Examens blancs
Préparation Jury
Examen final

EXAMEN - VALIDATION :

Le titre professionnel de Négociateur technico-commercial est composé de 2 CCP :

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

Pour obtenir le titre professionnel, le candidat doit satisfaire aux épreuves du titre prévues conformément au référentiel d'évaluation. En cas de validation partielle, il est possible d'acquiescer les CCP manquants durant toute la durée de validité du titre. Il n'existe pas de passerelle pour ce titre professionnel.

ACCESSIBILITÉ :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins d'adaptation.

Référente Handicap

Julie MAAREK

psh@prisma-formations.com

07 67 23 79 23



Déroulement de l'examen : Durée totale 08h30

Mise en situation professionnelle : Durée 06h30
Entretien technique : Durée 00h50
Questionnements à partir de production : 01h00
Entretien final : 00h10

Organisme certifié Qualiopi

Qualiopi
processus certifié 

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat n° : 763 OF Ind 3
Délivré le : 21/06/2024
Valable jusqu'au : 22/03/2027

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation - Actions de formation par apprentissage