

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Titre professionnel RNCP 39063 · Niveau 5 (équivalent BTS/DUT) · Formation 100 % distancielle

Programme v1.0 – 03/11/2025

Durée 400 h	Entreprise 210 h mini	Modalité 100 % distanciel	Rythme Flexible
-----------------------	---------------------------------	-------------------------------------	---------------------------

Résumé

Cette formation prépare au Titre Professionnel de niveau 5 de Négociateur technico-commercial. Elle forme des professionnels capables de développer et fidéliser une clientèle B2B, concevoir des solutions techniques adaptées aux besoins des clients et négocier des contrats commerciaux dans un environnement concurrentiel.

Objectifs pédagogiques

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- Négocier une solution technique et commerciale.
- Consolider l'expérience client et optimiser la relation commerciale.

Public visé

Tout public souhaitant exercer un métier commercial dans un environnement technique : B2B, industrie, services ou secteurs connexes.

Informations clés

Pré-requis	• Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4, ou équivalent. • Expérience d'au moins 6 mois dans le métier. • Permis B recommandé.
Durée et rythme	• Parcours initial : environ 400 h, possibilité en accéléré sur environ 3 mois à temps plein + coaching individualisé + 210 h minimum en entreprise (6 semaines minimum). • Parcours en alternance : 400 h de formation, environ 2 jours/semaine de cours + 3 jours en entreprise durant 1 an + coaching individuel.
Méthodes et moyens pédagogiques	• Formation modulaire, individualisée et accompagnée. • Modules interactifs, études de cas, accompagnement individuel. • Plateforme LMS sécurisée avec assistance pédagogique sous 24 h. • Supports numériques, vidéos, documents écrits et activités interactives.

Programme de formation

Partie	Contenus principaux	Modalités	Durée/rythme
Période d'intégration	Accueil, présentation du parcours et des objectifs, adaptation du parcours.	E-learning + accompagnement	Selon parcours
Module 1 - Stratégie de prospection	Veille commerciale, plan d'actions commerciales, prospection, analyse de performance et actions correctives.	Modules + cas pratiques	400 h total
Module 2 - Négociation technique et commerciale	Représentation de l'entreprise, conception d'offres techniques et commerciales, négociation, consolidation de l'expérience client et optimisation de la relation client.	Mises en situation	
Périodes d'application en entreprise	Mise en pratique en contexte professionnel.	Entreprise	210 h mini

Modalités d'évaluation et validation

Évaluations continues	Quiz, études de cas et mises en situation.
Application pratique	Évaluation des périodes d'application en entreprise.
Évaluation finale	• Dossier professionnel. • Mise en situation professionnelle. • Entretien final devant jury. • Les CCP peuvent être validés séparément.
Validation	Titre Professionnel de niveau 5 : Négociateur technico-commercial. Certificateur : Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion. Code RNCP : 39063.
Tarifs & financements	Tarif et devis sur demande. Financement possible via OPCO, France Travail, CPF, sous réserve d'éligibilité.

Correspondance compétences / activités types

Activité type	Compétences professionnelles	Évaluation
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.	Mise en situation
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.	Mise en situation + entretien

Accessibilité et inscription

Accessibilité	Formation accessible à tout public, y compris les personnes en situation de handicap. Une analyse personnalisée est réalisée dès la prise de contact pour proposer les aménagements nécessaires.
Inscription	Inscription après entretien de positionnement et validation des prérequis. Sessions ouvertes toute l'année sous réserve de places disponibles.

Contact référent

Contact	Audrey TOURBIN · 07 67 50 07 22 · vitaeprojectformations@gmail.com
Organisme	Vitaie Project Formations · 46 avenue des Anglais, 17120 Barzan · SASU au capital de 2 000 € · NAF 8559A · Nouvelle-Aquitaine

Cultivons l'ambition, révélons la passion, connectons les talents