



Titre Professionnel

*Négociateur
Technico-Commercial*

Code RNCP : 34079

Niveau 5
au Répertoire national des
certifications professionnelles

Date d'échéance de
l'enregistrement de la certification:
10-06-2024

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI
ET DE L'INSERTION.

Fiche France
Compétences



2025

REF : PLAQNTC001-V2 MAJ 08/01/2025

SOMMAIRE



03

Présentation et prérequis

04

Objectifs et Types d'emplois
accessibles

05

Programme de la formation

06

Public visé, Accessibilité,
Inscription et Délai d'accès

07

Indicateurs de résultat,
Passerelle et Equivalence

08-09

Modalités, méthodes et
moyens pédagogiques

10

Dates, Tarif et Financement

Présentation et Prérequis



Le négociateur techico-commercial prospecte à distance et physiquement de nouveaux contacts afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Présentation

- Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

Prérequis

- Être âgé d'au moins 18 ans
- Avoir un niveau scolaire BAC ou équivalent, ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans



Objectifs et Types d'emplois accessibles



Objectifs

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospector et négocier une proposition commerciale

Types d'emplois accessibles

Le titulaire du TP Négociateur Technico-commercial peut exercer des métiers tels que :

- Technico-commercial
- Négociateur commerciale
- Responsable technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Commercial grands comptes (D1407, M1707, D1402)



Programme de la formation

Programme

A la fin de la formation, le titulaire du TP Négociateur Technico-commercial sera en mesure de :

CCP1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

CCP2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Compétences transversales de l'emploi :

- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service



Public visé, Accessibilité, Inscription et Délai d'accès



Public visé


- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Entrepreneur

Accessibilité aux personnes handicapées

Pour les personnes en situation de handicap, Lucile O'Rourke et Malvina Clément sont les référents handicap. Un entretien téléphonique ou par visioconférence peut être mis en place sur demande avant l'entrée en formation, afin de définir précisément les besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant.e, Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant.e dans le respect des objectifs de formation visés.

Inscription et Délai d'accès

Pour intégrer la formation vous devez :

- Remplir un dossier d'inscription en ligne. 
- Envoyer par mail à onfray.lise@formaskills.fr un CV à jour et une copie de vos diplômes et/ou attestation de formation.
- Inscription requise 21 jours minimum avant le démarrage d'une session.



Indicateurs de résultat, Passerelle et Equivalence

Indicateurs de résultat

- Taux de satisfaction à chaud des apprenants : voir sur le site www.formaskills.fr
- Taux d'insertion dans l'emploi : voir sur le site www.formaskills.fr
- Taux de réussite à la certification : voir sur le site www.formaskills.fr

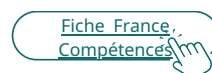


Les indicateurs de résultats obligatoires cités à l'article L. 6111-8 du code du travail, calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics, sont mis à disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



Passerelle et Equivalence

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :
Voir fiche France Compétence



Poursuite d'études

- Bachelor Responsable Développement Commercial à l'International
- Bachelor Responsable Marketing et Commercial





Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Exercices individuels et/ou collectifs, mises en situations réelles et simulées, plateforme e-learning, méthodes actives et coactives, classes virtuelles individuelles et/ou collectives, accompagnement par les formateurs, études de cas et mises en situation professionnelle.

Evaluations en cours et en fin de formation

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu d'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, d'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat, des résultats des évaluations passées en cours de formation.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Oui



Organisation de la formation distance

Classes virtuelles et support de cours

Tous les supports sont accessibles sur un espace en ligne dédié et sécurisé. Notre plateforme d'e-learning est accessible 24/7, et vos identifiants de connexion sont uniques. L'accès à l'ensemble des modules est libre pendant toute la durée de la formation et est fermé le dernier jour de la période choisie. Le dépôt ou l'envoi des exercices et évaluations complétées se feront directement via cette plateforme. Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant dans le respect des objectifs de formation visés.

L'apprenant doit avoir la configuration minimale suivante sur son appareil de connexion pour pouvoir suivre correctement la formation :

- Ordinateur fixe ou portable
- Haut-parleurs et microphone (micro-casque conseillé)
- Caméra pour appels vidéo
- Connexion internet (haut débit conseillé)

Dates, Tarif et Financement

Entrées de session : voir sur le site www.formaskills.fr



Durée totale de la formation continue (heures) : 805

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 525

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 280

Durée totale de la formation alternance (heures) : 1820

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 460

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 1360

Organisation de l'alternance :

Entreprise : 4 jours/ semaine

Cours : 1 jour/ semaine

Tarif de la formation

- Dans le cadre de l'alternance, les frais pédagogiques de la formation sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Dans le cadre d'une formation continue, les frais pédagogiques s'élèvent à 3750€

Financement

La formation peut être financée par :

- Le compte personnel de formation (CPF)
- France Travail (AIF)
- Un financement personnel* (*possibilité de payer en 10 fois sans frais)

NOUS CONTACTER



Nos locaux

6, rue Voltaire 34200 SETE
17, rue Danton 34200 SETE



Scan me

Association Educaskills & Formaskills

6, rue Voltaire 34200 SETE  Téléphone : 04 30 41 43 76
<https://formaskills.fr>

Code NAF : 8532Z- SIRET : 853 839 660 00018 - RNA W34627017

Enregistrée sous le numéro d'activité : 76341230234

auprès du Préfet de la région Occitanie

"Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat." R.C.S de Montpellier



Erasmus+

Enrichit les vies, ouvre les esprits.



UNION EUROPÉENNE