



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 : PLAQNTCSAS -V1- MAJ 02/10/2025



# SOMMAIRE

## 03

Présentation et prérequis

## 04

Objectifs et Types d'emplois  
accessibles

## 05

Programme de la formation

## 06

## 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 et/ou
- Validation du test d'entrée





# 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

Pour un parcours en contrat d'apprentissage :

- Moins de 30 ans
- Personnes ayant une RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé)
- Sportifs de haut niveau

Pour un parcours en formation continue :

- Tout public à partir de 18 ans

## 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](mailto: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](http://www.formaskills.fr)
- Taux d'insertion dans l'emploi : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)
- Taux de réussite à la certification : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr)

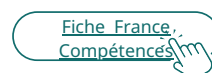


Les indicateurs de résultats obligatoires cités à l'article L. 6111-8 du code du travail, calculés par les ministères chargés de la formation professionnelle et de l'éducation nationale et rendus publics, sont mis à disposition sur le site de diffusion : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



## 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







# Organisation de la formation distance

## 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 :

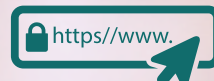
- Ordinateur fixe ou portable
- Haut-parleurs et microphone (micro-casque conseillé)
- Caméra pour appels vidéo
- Connexion internet (haut débit conseillé)

## Moyen d'assistance technique et pédagogique à distance

→ <https://drive.google.com/file/d/1lf6Rcc72nhv0AN1iB2A8pe5yYmd2F6ux/view>

# Dates, Tarif et Financement

**Entrées de session** : voir sur le site [www.formaskills.fr](http://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) : 1589**

Dont nombre d'heures en centre (heures) : 308

Dont nombre d'heures en entreprise (heures) : 1281

**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 3800€

## 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



**SAS LO'R**

- 📍 6 rue Voltaire 34200 SETE / 17 rue Danton 34200 SETE
- ☎ Téléphone : 04 30 41 43 76
- 🌐 <https://formaskills.fr>

Code NAF : 8559A -- SIRET : 901 867 432 000 22  
Enregistrée sous le numéro d'activité : 763 412 302 34  
auprès du Préfet de la région Occitanie  
"Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat."  
R.C.S de Montpellier