

TP - Négociateur technico-commercial

Titre certifié de niveau 5, codes NSF 312,
N° RNCP : 39063

Délivré par MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION
Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029

Objectifs généraux

Le Négociateur Technico-Commercial prospecte et développe un portefeuille clients pour vendre des solutions techniques adaptées. Il maîtrise les aspects techniques et commerciaux de son offre, élabore des propositions commerciales personnalisées et négocie jusqu'à la conclusion des affaires. Il assure également le suivi de ses clients et contribue à la veille commerciale et concurrentielle.

Activités visées

- Élaboration d'une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospection et négociation commerciale avec des entreprises et des particuliers
- Élaboration de solutions technico-commerciales adaptées aux clients
- Gestion de portefeuille et fidélisation de la clientèle
- Veille stratégique et reporting commercial

Public cible

Cette formation s'adresse aux personnes souhaitant développer des compétences commerciales solides associées à une expertise technique, notamment les bacheliers, les personnes en reconversion professionnelle ou les commerciaux souhaitant renforcer leur expertise technique.

Prérequis

- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme/titre professionnel de niveau 4
- Avoir un intérêt pour la vente et la négociation commerciale
- Posséder des aptitudes relationnelles et une aisance à l'oral
- Faire preuve de curiosité technique et d'une capacité d'analyse

Programme

Le programme s'articule autour de trois blocs de compétences principaux :

Bloc 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Analyse de marché et positionnement de l'offre commerciale

- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Mise en œuvre des actions de prospection multicanales
- Organisation de l'activité commerciale

Bloc 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

- Conception et mise en œuvre d'un plan de prospection
- Analyse des besoins du client et élaboration de solutions techniques
- Négociation et conclusion de ventes
- Gestion des situations commerciales complexes

Bloc 3 : Gérer son portefeuille et la relation client

- Suivi et développement du portefeuille clients
- Mise en place d'actions de fidélisation
- Analyse des résultats commerciaux et reporting
- Veille concurrentielle et technologique

Déroulement de la formation et planning :

La formation se dispense de début octobre à fin septembre avec les volumes horaires suivants :

469 h de formation en alternance à raison d'une journée en OF et 4 jours en entreprise (sauf quelques regroupements en début et fin d'année)

L'amplitude horaire de la formation est de 8h à 17h30 ; de nombreux événements peuvent mobiliser les étudiants en dehors de ces amplitudes et parfois sur des jours de weekend.

Modalités d'évaluation :

L'évaluation se déroule sous forme de mises en situation professionnelles, d'études de cas et de présentations orales devant un jury de professionnels. Un dossier professionnel retraçant les activités menées en entreprise est également évalué. La validation du titre nécessite la validation de tous les blocs de compétences.

Validation des blocs de compétences :

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation spécifique et peut être validé indépendamment. La validation de l'ensemble des blocs permet l'obtention du titre professionnel complet. Les blocs validés restent acquis pendant 5 ans.

Méthodes pédagogiques :

Selon les matières enseignées et les compétences visées, les méthodes et moyens pédagogiques peuvent varier.

- Méthode expositive (dire) : transmission de connaissances structurées sous forme d'exposés.
- Méthode interactive (faire dire) : positionnement de l'apprenant dans une pédagogie participative (en petit groupe ou individuellement). Il construit son savoir par succession de questions et réponses.
- Méthode proactive (faire faire) : à travers des études de cas, l'apprenant (en groupe ou sous-groupe) est amené à rechercher les éléments de savoir nécessaires à la résolution de sa problématique (méthode du brainstorming, de la classe inversée).
- Méthode démonstrative (faire puis faire faire) : présentation des gestes et processus nécessaires à la réalisation d'opérations techniques puis accompagnement à l'exécution de ces gestes par l'apprenant.

Formateurs :

Les formateurs sont, selon les blocs de compétences visés :

- Des professionnels
- Des enseignants, enseignants chercheurs ou formateurs spécialistes de leur discipline
- Des intervenants spécialisés

Effectif :

25 apprenants par classe maximum

Lieux de formation :

IRSS NANTES : 10 bis rue René Viviani – 44200 Nantes

Tarifs 2025-2026 :

Formation sous statut d'apprenti : les frais de scolarité sont pris en charge par les OPCO

Modalités d'accès à la formation :

Les candidatures peuvent être adressées dès le mois de septembre de l'année n-1 jusqu'à la rentrée.

A réception de la candidature, la sélection se fait en deux étapes : la première consiste en l'étude et validation du dossier, et si le dossier est recevable, un entretien de motivation est proposé au candidat.

A l'issue de l'entretien, 3 cas de figure se présentent :

- Le candidat reçoit un avis favorable, en est informé immédiatement et la procédure d'inscription s'enclenchera dans les jours suivants
- Le candidat reçoit un avis défavorable en en est informé immédiatement
- Le candidat est mis en attente avec une formulation d'attentes scolaires complémentaires (attente du bulletin du second semestre par exemple)
-

VAE comme voie d'accès à la certification professionnelle :

La certification professionnelle est accessible par la voie de la Validation des Acquis et de l'Expérience (VAE).

- Portail gouvernemental pour la VAE : <http://www.vae.gouv.fr>

Indicateurs de résultats

Non définis pour ce titre

Équivalences et passerelles

L'année est validée au niveau 5, ce qui permet ainsi de faire valoir ces acquis dans de nombreux cursus du supérieur et titres professionnels de niveau 6.

Poursuite de parcours et débouchés

Les titulaires peuvent exercer comme négociateur technico-commercial, attaché commercial, chargé d'affaires, technico-commercial itinérant ou sédentaire, ou poursuivre vers des formations de niveau 6 dans le domaine commercial ou du management.

Si vous êtes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter par téléphone au 02 41 62 19 97 ou par mail à l'adresse handicap@irss.fr afin de pouvoir échanger sur votre situation et vous proposer un parcours adapté.