

PROGRAMME NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL (RNCP39063)

**Niveau de sortie : Niveau 5
(Bac+2)**

Durée : 12 mois



Informations Clés sur la Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Élaborer une stratégie de prospection omnicanale et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales sur un secteur défini.**
- Assurer une veille commerciale et analyser le marché et la concurrence pour ajuster son action commerciale.
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées répondant aux besoins des clients.
- Négocier la solution technique et commerciale, conclure la vente et fidéliser le client en consolidant l'expérience client.

PUBLIC VISÉ

- **Demandeurs d'emploi et salariés en reconversion vers les métiers commerciaux**
- Toute personne souhaitant exercer un métier technico-commercial en B to B
- Apprenants en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation)

ACCESSIBILITÉ

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (adaptation possible après étude du dossier)

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (Bac) ou justifier d'une expérience professionnelle équivalente
- Maîtrise des outils numériques et bureautiques de base
- Aisance relationnelle, goût du commerce et de la négociation, sens de l'organisation

DURÉE ET RYTHME :

Durée : 12 mois — environ 450 h en centre de formation

- Formation en alternance ou formation continue
- Alternance : 2 jours en centre de formation / 3 jours en entreprise
- Continu : présentiel/distanciel + période en entreprise (210 h min.)

DATES ET HORAIRES :

- Rentrée en septembre chaque année
- Un planning détaillé est remis à l'inscription
- Se rapprocher de l'équipe pédagogique pour les sessions hors calendrier scolaire

PRIX :

- Pris en charge OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Finançable via CPF, OPCO ou Région (selon statut)

RÉFÉRENTE PÉDAGOGIQUE :

- Nom : Noemi Abitbol
- Fonction : Responsable pédagogique — TP Négociateur Technico-Commercial
- Contact : mbformation.cfa@gmail.com

Contenus pédagogiques détaillés

Négociateur Technico-Commercial

VOLUME TOTAL : ENVIRON 450 H EN CENTRE – 12 MOIS EN ALTERNANCE

CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Assurer une veille commerciale : recherche et analyse d'informations sur le marché, les produits et la concurrence

Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales en cohérence avec la stratégie de l'entreprise

Prospecter un secteur défini : ciblage, création de personas, prise de contact omnicanale et qualification

Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives à partir des indicateurs (KPI)

Contenus et savoirs associés

- Techniques de veille commerciale et exploitation des données marché / concurrence
- Méthodologie du plan d'actions commerciales et organisation de la prospection
- Outils CRM et de prospection digitale (e-mailing, réseaux sociaux, phoning)
- Construction de personas et segmentation d'un portefeuille clients
- Indicateurs clés de performance (KPI) et tableaux de bord commerciaux
- Communication professionnelle et techniques de prise de contact

Contenus pédagogiques détaillés

Négociateur Technico-Commercial

VOLUME TOTAL : ENVIRON 450 H EN CENTRE – 12 MOIS EN ALTERNANCE

CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image lors des rendez-vous et événements commerciaux
- Concevoir une proposition technique et commerciale personnalisée et chiffrée
- Négocier la solution, traiter les objections et conclure la vente
- Réaliser le bilan de son activité, assurer le suivi et la fidélisation client, et rendre compte

Contenus et savoirs associés

- Posture d'expert-conseil et représentation de l'entreprise (image, réputation)
- Conception et chiffrage d'une proposition technique et commerciale
- Techniques de négociation, traitement des objections et conclusion de la vente
- Argumentaire de vente et intégration de la dimension écologique (vente responsable)
- Suivi de la relation client, fidélisation et consolidation de l'expérience client
- Reporting commercial : comptes rendus, présentations et bilan d'activité

Contenus pédagogiques détaillés

Négociateur Technico-Commercial

VOLUME TOTAL : ENVIRON 450 H EN CENTRE — 12 MOIS EN ALTERNANCE

Modules transversaux et compétences associées

- Culture commerciale et connaissance de l'environnement économique de l'entreprise
- Renforcement des compétences numériques — outils CRM et prospection digitale
- Bureautique professionnelle : traitement de texte, tableur, présentation, messagerie
- Communication écrite et orale adaptée aux interlocuteurs (clients, hiérarchie, services internes)
- Anglais commercial : échanges professionnels niveau B2 du CECRL

Accompagnement et préparation à la certification

- Éco-responsabilité : sobriété énergétique et numérique, démarche de vente responsable
- Aide à la rédaction du Dossier Professionnel (DP) et constitution du dossier
- Préparation aux épreuves : mise en situation professionnelle, entretien technique et entretien final
- Techniques de recherche d'emploi et préparation à l'insertion professionnelle

VALIDATION PARTIELLE / SUITE DE PARCOURS / DÉBOUCHÉS :

► Validation partielle :

Le titre professionnel est composé de 2 blocs de compétences (CCP). Chaque CCP peut être validé indépendamment et donne lieu à un certificat de compétences professionnelles ; le titre complet s'obtient par capitalisation des 2 CCP.



Débouchés métiers :

- Technico-commercial(e)
- Négociateur(trice) technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires / Chargé(e) de clientèle B to B
- Commercial(e) sédentaire ou itinérant(e)
- Chargé(e) de développement commercial / Business developer
- Vendeur(se)-conseil en solutions techniques
- Responsable de secteur ou grands comptes (avec expérience)



Poursuite d'études :

- Certificat complémentaire de spécialisation du secteur commercial
- TP Responsable de développement commercial (niveau 6)
- Bachelor / Licence professionnelle commerce, vente ou marketing
- VAE vers des fonctions d'encadrement commercial



MOYENS PÉDAGOGIQUES :

► Méthodes pédagogiques :

- Cours en présentiel et/ou à distance, apports théoriques et méthodologiques
- Travaux pratiques sur outils CRM et bureautiques
- Études de cas et mises en situation professionnelle en contexte commercial
- Simulations d'entretiens de vente et de négociation, jeux de rôle
- Accompagnement individualisé à la rédaction du Dossier Professionnel

► Moyens techniques :

- Plateforme de formation en ligne (LMS)
- Outils CRM et de prospection commerciale
- Suite bureautique (traitement de texte, tableur, présentation, messagerie)
- Supports de vente et outils de présentation commerciale

Accessibilité :

- Adaptation possible pour les personnes en situation de handicap, après étude individualisée.

DISPOSITIF DE SUIVI DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

► Les outils :

- QCM et épreuves écrites
- Travaux pratiques notés sur dossiers
- Études de cas en contexte commercial
- Mises en situation professionnelle (vente, négociation)

► Évaluation sommative :

- **Évaluation des CCP par mise en situation professionnelle**
- Évaluation continue tout au long de la formation
- Dossier Professionnel (DP) présenté devant le jury
- Session TP : mise en situation, entretien technique et entretien final

Annexe au programme de formation FOAD

LOI n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel (1)

Avec le décret du 28 décembre 2018 relatif aux actions de formation et aux bilans de compétences, l'article D6313-3-1 du Code du Travail indique que la mise en œuvre d'une action de formation en tout ou partie à distance doit comprendre :

- Une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours.
- Une information du bénéficiaire sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne.
- Des évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Moyens pédagogiques et techniques

Nos formateurs ont été sélectionnés pour leur expertise technique et pédagogique. Les sessions de formation sont conçues pour favoriser l'engagement, l'interaction et l'acquisition progressive des compétences visées.

Conditions matérielles :

- Avoir un ordinateur (Mac ou PC)

Conditions techniques et accessibilité pour le stagiaire :

- Connexion internet stable
- En cas de situation de handicap, un échange préalable permettra d'étudier la faisabilité et l'adaptation des modalités de formation.

Modalités d'organisation

Le dispositif est proposé au bénéficiaire sous forme de vidéos disponibles sur la plateforme ainsi que des exercices organisés à distance de façon asynchrone et individuelle. Voici les informations importantes pour l'organisation de celles-ci :

- Le bénéficiaire disposant d'un poste informatique doté d'une connexion internet pourra y accéder.
- Les recommandations de sécurité sanitaire sont appliquées selon les consignes gouvernementales en vigueur.
- Le respect du règlement intérieur reste obligatoire, étant adapté aux formations à distance.
- À la fin de certains modules, un exercice est réalisé pour vérifier la compréhension du cours. La réussite de cet exercice permet de passer au module suivant.

Assistance du bénéficiaire

L'assistance est disponible tous les jours (7j/7) de 8h à 20h sur le canal Discord.

Ce canal sera un appui tout au long de votre formation, notre équipe sera disponible pour vos questions.

Un chat est aussi disponible sur la plateforme directement. Une réponse peut aussi être apportée via ce biais.

Délai de réponse et d'assistance

Le bénéficiaire recevra une réponse dans un délai maximal de 48 heures ouvrées à compter de la date d'envoi de sa demande.

ORGANIGRAMME

V1 – 2026



Nom : Noemi Abitbol

Fonction : Responsable pédagogique et Présidente



Nom : BAMBA Moulaye

Fonction : Directeur général

