TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Durée :
9 mois

Prérequis :
Niveau 4 (Bac) ou expérience significative dans la vente ou la relation client

Lieu :
En alternance

SHARE FORMATION

Ref : _MA-Programme_Titre_pro_négociateur_technico_commercial_V01
Date de modification : 27/12/2025

AVANT - PROPOS

Le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (RNCP39063) prépare les futurs professionnels à jouer un rôle déterminant dans le développement de l'activité commerciale d'une entreprise. Ils apprennent à prospecter de nouveaux marchés, à gérer un portefeuille clients et à proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de chaque interlocuteur. Proposée en alternance sur 9 mois (1 semaine en centre de formation / 2 semaines en entreprise), la formation allie théorie et pratique pour une mise en application immédiate des compétences.

Les objectifs de ce parcours sont clairs : former des négociateurs capables de conduire un entretien de vente, de négocier et conclure un contrat, tout en assurant un suivi rigoureux de la relation client. Les compétences développées incluent la prospection commerciale, l'identification des besoins, l'élaboration d'offres adaptées, ainsi que la maîtrise des outils numériques de CRM et de communication.

Au-delà de la maîtrise technique et commerciale, la formation met l'accent sur le développement d'une posture professionnelle orientée client, indispensable pour instaurer une relation de confiance durable. Les apprenants acquièrent ainsi les savoir-faire et savoir-être nécessaires pour devenir des acteurs clés de la performance commerciale et de la fidélisation dans leur entreprise.

SHARE FORMATION 1 cour du Havre CS50101 Paris
Siret : 8453555100023 – APE 8559A - TEL : 0769781357 – Email : contact@shareformation.com - WEB : www.shareformation.com
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11756806175 auprès du Préfet de la Région Ile de France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

FORMATION “TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL”

Public cible :

Toute personne souhaitant exercer dans les domaines de la vente et du commerce BtoB ou BtoC

Durée :

9 mois en alternance
Rythme : 1 semaine en centre de formation / 2 semaines en entreprise

Prérequis :

Niveau 4 (Bac) ou expérience significative dans la vente ou la relation client

Objectifs pédagogiques :

À l’issue de la formation, le négociateur technico-commercial est en mesure de :

- Développer un portefeuille clients et prospecter de nouveaux marchés
- Identifier les besoins et proposer des solutions techniques adaptées
- Négocier et conclure des ventes dans le respect des objectifs fixés
- Assurer le suivi et la fidélisation de la clientèle
- Contribuer au développement de l’activité commerciale de l’entreprise
- Utiliser les outils numériques de prospection, CRM et communication commerciale

Méthodes pédagogiques :

- Cours en présentiel
- Modules e-learning et classes virtuelles
- Études de cas et mises en situation réelles
- Jeux de rôle et simulations
- Immersion professionnelle en entreprise avec suivi tutoré

Modalités d’évaluation et certification :

- Évaluations formatives en cours de formation (quiz, exercices pratiques)
- Élaboration d’un dossier professionnel
- Mises en situation professionnelle reconstituées
- Entretien final avec un jury professionnel

Certification :

La validation de l’ensemble des blocs permet l’obtention du Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, inscrit au RNCP (niveau 5 – Bac+2).

Lien France compétences :

RNCP39063 - TP Négociateur technico-commercial
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Débouchés professionnels :

Le titulaire du titre peut exercer des fonctions telles que :

- Négociateur technico-commercial
- Chargé d’affaires
- Technico-commercial itinérant ou sédentaire
- Responsable de secteur commercial

SHARE FORMATION 1 cour du Havre CS50101 Paris
Siret : 8453555100023 – APE 8559A - TEL : 0769781357 – Email : contact@shareformation.com - WEB : www.shareformation.com
Déclaration d’activité enregistrée sous le N° 11756806175 auprès du Préfet de la Région Ile de France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l’Etat

PROGRAMME DE FORMATION

BLOCS DE COMPÉTENCES	CONTENUS PÉDAGOGIQUES
Bloc 1 : Prospecter un secteur de vente	• Analyse du marché et ciblage des prospects • Préparation et réalisation des actions de prospection • Utilisation des outils numériques et CRM
Bloc 2 : Négocier et accompagner la relation client	• Identification et analyse des besoins du client • Présentation et argumentation des solutions techniques • Conduite de la négociation commerciale et conclusion de la vente
Bloc 3 : Mettre en œuvre et suivre l'activité commerciale	• Gestion et développement du portefeuille clients • Suivi administratif et reporting commercial • Fidélisation de la clientèle et développement des ventes récurrentes
Modules transverses	• Techniques de communication et relation client • Compétences numériques appliquées à la vente • Développement de la posture professionnelle et commerciale

SHARE FORMATION 1 cour du Havre CS50101 Paris
Siret : 8453555100023 – APE 8559A - TEL : 0769781357 – Email : contact@shareformation.com - WEB : www.shareformation.com
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11756806175 auprès du Préfet de la Région Ile de France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

RÉCAPITULATIF DES HEURES - FORMATION SYNCHRONE

PÉRIODE D'INTÉGRATION (PI)	
AT1 - CP1 : Veille commerciale	35 heures
AT1 - CP2 : Plan d'actions commerciales	35 heures
AT1 - CP3 : Prospection	42 heures
AT1 - CP4 : Analyse des performances	35 heures
Sous-total AT1	**147 heures**
AT2 - CP5 : Représenter l'entreprise	35 heures
AT2 - CP6 : Proposition technique	42 heures
AT2 - CP7 : Négociation	49 heures
AT2 - CP8 : Bilan et reporting	35 heures
AT2 - CP9 : Relation client	49 heures
Sous-total AT2	**210 heures**
Anglais professionnel	
Évaluations (ECF + Examen Blanc)	28 heures
TOTAL FORMATION SYNCHRONE	**385 heures**

Anglais – Durée estimée entre 80 à 160 heures
(A évaluer pour l'obtention du niveau A2)

SHARE FORMATION 1 cour du Havre CS50101 Paris
Siret : 8453555100023 – APE 8559A - TEL : 0769781357 – Email : contact@shareformation.com - WEB : www.shareformation.com
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 11756806175 auprès du Préfet de la Région Ile de France.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat