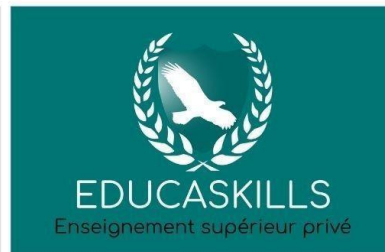




Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W54627017



## Titre professionnel Négociateur(rice) Technico Commercial(e) RNCP34079 - Niveau 5

### Présentation du métier

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 omnicanale, 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 conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Le négociateur technico-commercial assure une **veille commerciale**. Il recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des **avis clients**. 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.

Le négociateur technico-commercial recueille des informations relatives aux **besoins et attentes des prospects/clients**, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

Sur les **réseaux sociaux**, le négociateur technico-commercial crée un profil adapté à la fonction commerciale afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété. Il veille constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise.

Le négociateur technico-commercial mène des **entretiens en face à face** avec des prospects/clients. Il apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Le négociateur technico-commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Le négociateur technico-commercial met en œuvre des **actions de fidélisation** et construit une relation basée sur des échanges avec des clients, des partenaires et des prescripteurs. Il anime des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriel, par téléphone et lors de rencontres.

Le négociateur technico-commercial exerce ses activités dans le **respect des procédures**, de l'éthique et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs. Tout en restant dans le cadre fixé par l'entreprise, le négociateur technico-commercial dispose d'une large **autonomie d'organisation** de son activité.

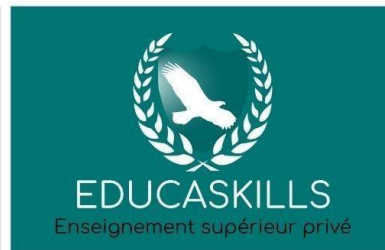
Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de



#### Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W54627017



l'équipe commerciale et les services techniques. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le **service marketing** pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, **réseaux de partenaires et prescripteurs**.

L'emploi nécessite des **déplacements fréquents**. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les **outils digitaux** pour communiquer.

### Public visé

En initial : à partir de 18 ans.

En alternance : personnes âgées de 18 à 29 ans révolus, ou plus de 30 ans pour les personnes ayant une RQTH ou les sportif(ve)s de haut niveau.

### Pré requis

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

### Débouchés

Ce diplôme de négociateur technico-commercial permet d'accéder aux métiers de technico-commercial-e, négociateur-trice commerciale, responsable technico-commercial(e), ingénieur commercial, commercial grands comptes (D1407, M1707, D1402)

### Passerelle

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

### Poursuite d'études

Responsable technico commercial, responsable d'activités commerciales, responsable marketing et commercial.

### Durée et rythme totale de la formation

- Dans le cadre de l'alternance : 1645 heures sur 12 mois (dont 400 heures de formation théorique + 1245 heures en entreprise)
- Dans le cadre de l'initial : 835 heures (dont 455 heures de formation théorique + 380 heures de stage)

### Dates de session

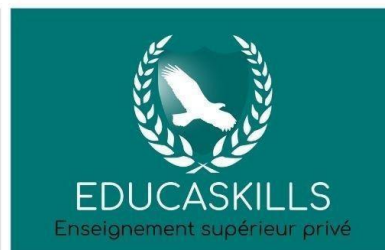
Entrée / sortie permanente (pas de date fixe, il est possible de démarrer la formation tout au long de l'année).



#### Formaskills & Educaskills

17 rue Danton 34200 Sète  
09 75 46 22 81  
contact@formaskills.fr

N° Déclaration d'activité : 76341041134  
Siret : 85383966000018  
Code NAF : 8532Z  
N° RNA : W54627017



### Objectif de la formation

Cette formation a pour objectif de préparer au passage de la certification du titre professionnel [Négociateur\(rice\) Technico Commercial\(e\) \(RNCP34079\)](#), diplôme de niveau européen 5.

### Contenu de la formation

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

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- 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

### Modalité de déroulement

A distance (synchrone et asynchrone)

### Méthodes, techniques et moyens pédagogiques :

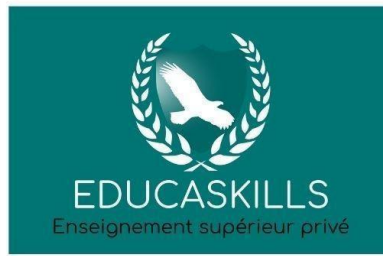
- Diaporamas
- Exercices à réaliser à distance
- Mises en situation professionnelles

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

- Connexion internet (haut débit conseillé)
- Haut-parleurs et microphone (micro-casque conseillé)
- Caméra pour appels vidéo
- Logiciel Zoom
- Logiciels permettant la lecture des formats .doc, .xls, .png et .pdf
- Imprimante noire et blanc avec scanner (conseillée)

### Evaluations en cours et en fin de formation

- Des évaluations en cours de formation (ECF) sont réalisées régulièrement, les résultats sont regroupés dans un livret d'ECF.
- Passation de l'examen du Titre Professionnel Négociateur Technico Commercial



- Remise d'une attestation de fin de formation et du Titre Professionnel envoyé par le ministère du travail en cas de validation

### L'examen final de certification

L'examen de certification est une épreuve individuelle de 5h50 face à un jury, et se compose d'une mise en situation professionnelle, d'un questionnement à partir de productions, d'un entretien technique et d'un entretien final.

### Tarif et financement de la formation :

- Dans le cadre de l'alternance, les frais pédagogiques de la formation sont pris en charge à 100% par l'OPCO de l'entreprise.
- Dans le cadre d'une formation initiale, les frais pédagogiques s'élèvent à 3780 euros. Ils peuvent être financés par le compte personnel de formation (CPF), Pôle Emploi (AIF) ou par un financement personnel\* (\*possibilité de payer en 10 fois sans frais).

### Modalités, délai d'accès à la formation et contact

Votre demande de formation est à envoyer au moins 21 jours avant votre date souhaitée d'entrée en formation. Contactez-nous par téléphone au 04 30 41 43 76, ou utilisez le formulaire de contact sur notre site [www.formaskills.fr](http://www.formaskills.fr), ou envoyez par mail à [onfray.lise@formaskills.fr](mailto:onfray.lise@formaskills.fr) en indiquant vos nom, prénom, numéro de téléphone et la nom de la formation qui vous intéresse. Vous recevrez ensuite par mail le programme de la formation, le planning indicatif de la formation ainsi qu'un dossier de candidature à compléter en ligne. Il vous sera également demandé d'envoyer par mail un CV, une lettre de motivation et une copie de vos diplômes.

### Accessibilité

Pour les personnes en situation de handicap, Lucile O'Rourke ([orourke.lucile@formaskills.fr](mailto:orourke.lucile@formaskills.fr)) et Patrick MILLAN ([millan.patrick@formaskills.fr](mailto:millan.patrick@formaskills.fr)) sont les référents handicap. Vous pouvez les contacter par mail afin de définir précisément vos besoins et vos contraintes spécifiques. Une adaptation aux cours et aux épreuves de l'examen peuvent être mises en place selon les moyens disponibles.