

FORMACODE: 34581

Développeur de compétences

**NÉGOCIATEUR(TRIC** TECHNICO-COMMERCI AL(E)

Lieu: FRANCOIS Niveau: 5 (Bac+2)

Public visé: Tout public Durée: 1368 h (9 mois)\*

\* A titre indicatif

RNCP: 34079

Données 2025 : • Taux de réussite : 100% • Taux d'insertion après 6 mois : 100% • Taux de satisfaction : 100%

# PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Dans le cadre d'objectifs fixés par son entreprise, le négociateur technico-commercial établit la stratégie commerciale du secteur dont il a la charge afin d'en développer les ventes et de fidéliser les clients. Il mène à bien chacune des affaires de ses prospects/clients : il conçoit la solution technique adaptée aux besoins repérés, élabore, négocie la proposition commerciale et conclut le contrat. Le secteur dont il a la charge correspond à un marché de produits ou de services spécifiques et à une zone géographique déterminée (au plan national, régional ou local). Il dispose d'une large autonomie dans l'organisation de son travail et la gestion de son secteur mais, concernant les offres commerciales, il en réfère à sa hiérarchie qui se détermine sur l'opportunité d'y répondre. Il élabore les solutions proposées en collaboration avec les services techniques de son entreprise (production, études, financier et juridique) et négocie les prix en fonction de la stratégie de l'entreprise.

### PRÉREQUIS

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et un an minimum d'expérience dans le métier. Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.

#### OBJECTIF

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- 1 Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défni
- 2 Prospecter et négocier une proposition commerciale

#### PROGRAMME

Module 1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Veille commerciale pour analyser l'état du marché - organisation d'un plan d'actions commerciales - mise en oeuvre des actions de fdélisation - réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu

Module 2. Prospecter et négocier une proposition commerciale

Prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé - conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés - négociation d'une solution technique et commerciale.











Développeur de compétences

FORMACODE: 34581

**NÉGOCIATEUR(TRIC** TECHNICO-COMMERCI AL(E)

Lieu: FRANCOIS Niveau: 5 (Bac+2)

Public visé : Tout public Durée: 1368 h (9 mois)\*

\* A titre indicatif

RNCP: 34079

Données 2025 : • Taux de réussite : 100% • Taux d'insertion après 6 mois : 100% • Taux de satisfaction : 100%

## MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel

# MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé :

Alternance de Méthodes: Méthodes affirmatives: expositives, démonstratives, Méthode interrogative, Méthode applicative

Pratiques professionnelles: Mises en situation en centre, Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis en cours de formation Evaluation en périodes en entreprise (selon les modalités de la formation)

#### SANCTION

Titre professionnel "Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)" de niveau 5 Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules

CCP 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

CCP 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

### PASSERELLE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences

### ÉQUIVALENCE

BTS technico-commercial

### **DÉBOUCHÉS**

Nous vous invitons à nous contacter pour toute poursuite de parcours de formation

#### **TARIF**

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

# ACCESSIBILITÉ











Développeur de compétences

**RNCP: 34079** 

AL(E)

Lieu: FRANCOIS Niveau: 5 (Bac+2)

Public visé : Tout public Durée : 1368 h (9 mois)\*

\* A titre indicatif

Données 2025 : • Taux de réussite : 100% • Taux d'insertion après 6 mois : 100% • Taux de satisfaction : 100%

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier leur projet de formation - contact : Référent Handicap 0696 03 92 85

**NÉGOCIATEUR(TRIC** 

TÉCHNICO-COMMERCI

## DÉLAI D'ACCÈS

FORMACODE: 34581

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles.

#### DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.









Dispositif de formations cofinancé par l'Union Européenne dans le cadre du Fonds social européen



Mise à jour le 03/11/2025

