



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2)

Version n°1 - Date de diffusion : 01/06/ 2024

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le « Titre professionnel Négociateur technico-commercial inscrit au RNCP sous le n°39063 (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>) par arrêté du 30 avril 2024 relatif au titre professionnel de négociateur technico-commercial et de l'arrêté du 30 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi a pour objectif de :

- **Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre**
- **Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client**

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, **le négociateur technico-commercial** élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il est aussi bon technicien que commercial. Capacité à convaincre, sens du client, goût du challenge le négociateur technico-commercial a la culture du résultat.

OBJECTIFS OPERATIONNELS

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

- Conception des offres techniques et commerciales
- Création des argumentaires de vente et des supports de présentation
- Réalisation des rendez-vous de présentation
- Analyse des résultats et adaptation des actions
- Identification des opportunités de développement et proposition de plan d'actions

PUBLICS VISES

Tous publics.

PREREQUIS

- Bac ou équivalent de niveau 4 de préférence
- Ou avoir un niveau Terminale
- Ou avoir un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle
- Ou avoir un niveau Seconde ou Première avec deux ans d'expérience professionnelle
- Un bon niveau d'expression orale, le sens du contact et une bonne présentation.

POSITIONNEMENT

- Entretien individuel
- Test de positionnement

MODALITES D'ORGANISATION

La formation est organisée en continu et est personnalisable selon les parcours professionnels de chaque candidat.

- **Lieu de formation :** Five Créteil, 1 rue le Corbusier 94000 Créteil
- **Type de formation :** Formation collective
- **Rythme de la formation :** 1 semaine/mois
- **Durée :** 518 heures en cente
- **Dates :** Nous consulter
- **Tarif (A partir) :** 7500 euros nets Nous consulter pour plus d'informations.

Sport business Academy

Five Créteil, 1 rue le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300035 – APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 – Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2)

Version n°1 - Date de diffusion : 01/06/ 2024

MODALITES D'ACCES ET DE RETRACTATION

- Délais de rétractation : 14 jours contractuel
- Délai d'accès à la formation : 14 jours contractuel

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Contactez notre référent handicap, **Madame Redia TRAORE** pour connaître les modalités d'adaptation de la formation en cas de situation d'handicap.

MODALITES DE FINANCEMENT

- Eligible au CPF
- Prise en charge de la formation possible par le Pôle Emploi suivant la situation professionnelle.
- Région
- Financement personnel
- Plan de développement des compétences l'entreprise

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 - ÉLABORER UNE STRATEGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

- Organiser et assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini et mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Réaliser des tableaux de bord de suivi et préparer les notes de synthèses

BLOC 2 - NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE, COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPERIENCE CLIENT

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale adapté
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

COMPETENCES TRANSVERSES

- Culture d'entreprise et les comportements d'achats en France
- Communication orale
- Gestion du temps
- Outils bureautiques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation présentielle en alternance (1 semaine par mois)
- Méthode active : Travaux pratiques, mise en situation, évaluation
- Suivi individualisé tout au long de l'action de formation (accompagnement socio-professionnel, livret de suivi apprenti)

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Paperboard,
- Connexion internet.
- Salle de cours
- Équipement informatique et audiovisuel

Sport business Academy

Five Créteil, 1 rue le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300035 – APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 – Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIEATEUR TECHNICO COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2)

Version n°1 - Date de diffusion : 01/06/ 2024

FORMATEUR

Tous les formateurs du parcours sont des professionnels intervenant dans leur domaine de compétences. Expérimentés en formation d'adultes, ils exercent ou ont exercé dans leur domaine d'intervention.

MOYEN D'ENCADREMENT

L'encadrement des apprenants est assuré par la direction et l'équipe pédagogique. Un conseiller pédagogique est dédié à l'évolution de votre carrière et évalue avec vous votre profil, vos compétences et vos motivations, afin de vous proposer le meilleur parcours pour atteindre vos objectifs de carrière. En formation, vous êtes suivi(e) par un responsable de site et un formateur référent afin d'évaluer vos acquis, cibler vos éventuelles difficultés, et vous apporter des solutions pour obtenir votre certification professionnelle.

MODALITE DE L'EXAMEN

1. **D'une mise en situation professionnelle écrite** : Elle présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener. Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale.
2. **Partie 2 : mise en situation orale** : Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite. Le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord et les actions qu'il compte mener.
3. **D'un entretien technique avec le jury** : L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties : **Pendant 20 minutes de préparation**, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury. **Pendant 15 minutes**, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose. **Pendant 15 minutes**, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien
4. **Questionnement** à partir de productions réalisées par le candidat
5. **Entretien final** : Le jury examine avec le candidat son dossier professionnel. Il évalue la vision et la compréhension du métier par le candidat, ainsi que l'acquisition d'une culture professionnelle.

SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION

- Feuille de présence et certificat de réalisation de la formation
- Enquêtes de satisfaction
- Accompagnement à la réalisation du dossier professionnel
- Contrôles continus.
- Des études de mise en situation sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel de certification consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel.

Sport business Academy

Cinq Crétail, 1 rue le Corbusier 94000 Crétail

Siret : 82448658300035 – APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 – Mail : sportbusinessacademy@gmail.com



PROGRAMME DE FORMATION

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIEATEUR TECHNICO COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2)

Version n°1 - Date de diffusion : 01/06/ 2024

VALIDATION

- Présentation à l'examen du titre suivant les modalités du **Référentiel Emploi Activités Compétences**
- **Blocs de compétences** : Possibilité de valider le titre professionnel par bloc de compétences. L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5.

DÉBOUCHÉS

- Technico-Commercial
- Responsable grands comptes
- Commercial-e/Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Business développer

SUITE DE PARCOURS

- Licence professionnelle ou Bachelor dans les domaines tels que la banque, assurance, professions immobilières
-

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

Sport business Academy

Five Créteil, 1 rue le Corbusier 94000 Créteil

Tél : 06 61 63 04 83

Mail : sportbusinessacademy@gmail.com

Sport business Academy

Five Créteil, 1 rue le Corbusier 94000 Créteil

Siret : 82448658300035 – APE 7022Z

Enregistré auprès du préfet de région sous le n° d'activité 11910811791. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état
Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et les formations par apprentissage

Tél : 06 61 63 04 83 – Mail : sportbusinessacademy@gmail.com