



SUCCESS FORMATION  
L'alternance la voie de votre réussite

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

RNCP 54079



## LE MÉTIER

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. 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.

## SECTEURS CONCERNÉS

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

## DÉBOUCHÉS Liste non-exhaustive

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires.



## PROGRAMME

### ACTIVITE 1 : 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

### ACTIVITE 2 : 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

## MODALITÉS DE FORMATION :

### *Effectif du groupe :*

10-15 personnes

### *Tarif :*

Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France compétence. Autres cas, nous contacter.

### *Délai d'accès :*

Ouverture de session tous

les trimestres

*Lieu :* Casabona

### *Horaires :*

8h30-12h/13h-16h30

### *Rythme :*

7h de formation

+ 28h en

entreprise/semaine

(cf planning)

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, les équivalents de ce dernier, et les suites de parcours merci de prendre contact avec nous.

# NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL



## MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, écrans interactifs et ouvrages adaptés.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION EN COURS DE FORMATION :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.



## MODALITÉS DE LA CERTIFICATION :

Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;  
Le titre professionnel NTC peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- L'écoute active

 La formation se déroule sur 24 mois

 soit sur 609 heures.

### Accessibilités



- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Locaux adaptés aux PMR

*En cas de situation d'handicap merci de vous rapprocher du service pédagogique pour étudier la possibilité d'adapter et de suivre cette formation.*

### PRÉ-REQUIS

Niveau 4

Aisance dans l'expression écrite et orale

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



Service pédagogique  
0262 25 51 94  
[gestion@successformation.re](mailto:gestion@successformation.re)

22 ALLÉE DE LA PISCINE BÂTIMENT 2C LOCAL 36  
CENTRE COMMERCIAL CASABONA 97410 SAINT-PIERRE

SIRET 978 800 571 000 17  
NDA : 04973492597 UAI : 9741907E



[www.successformation.re](http://www.successformation.re)

