



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL RNCP39063

Certification de l'État enregistrée au RNCP de niveau 5 (Bac+2)
Formation de 420h réparties sur 12 mois.

Un Titre Professionnel est une certification professionnelle en alternance qui permet d'acquérir des compétences professionnelles spécifiques et favorise l'accès à l'emploi ou l'évolution professionnelle de son titulaire. Il élabore et met en œuvre des stratégies de prospection adaptées aux objectifs de sa hiérarchie auprès d'une clientèle d'entreprises. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées, négociées dans une posture d'expert-conseil et intégrant les enjeux de la transition écologique. Il assure le suivi des indicateurs de performance, adapte ses actions sur le terrain et contribue à la fidélisation des clients ainsi qu'à la réputation de l'entreprise.

Activités visées : Le négociateur technico-commercial assure une veille continue sur son marché, la concurrence et la réglementation pour adapter son offre. Il identifie les profils types d'entreprises cibles et planifie ses actions de prospection. Il analyse les besoins spécifiques de chaque entreprise prospectée afin de concevoir des propositions techniques et commerciales sur-mesure, rentables et écoresponsables. Face au prospect ou au client, il illustre les avantages de sa solution et adopte une posture d'expert conseil. Il construit une argumentation ciblée, traite les objections, négocie, conclut la vente et prend en compte les situations de handicap si nécessaire. Il intègre la transition écologique dans ses échanges pour sensibiliser ses interlocuteurs. Enfin, il suit ses indicateurs de performance, rend compte à sa hiérarchie et collabore avec les services internes pour fidéliser les clients.

Emplois ciblés : Technico-commercial, chargé d'affaires, responsable grands comptes, responsable d'affaires, chargé clientèle B2B, chargé de développement commercial, commercial B2B, business developer, sales account executive, key account manager

OBJECTIFS



- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection ciblée auprès d'une clientèle d'entreprises, conformément à la politique commerciale et aux objectifs fixés par la hiérarchie.
- Concevoir et négocier des propositions techniques et commerciales personnalisées en adoptant une posture d'expert-conseil auprès des prospects ou clients.
- Assurer le suivi de l'activité, analyser les indicateurs de performance et optimiser la relation client afin de garantir leur satisfaction et leur fidélisation.

MODALITÉS D'ADMISSION



Prérequis :

- Accessible à tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé
- Offre accessible aux personnes en situation de handicap avec mesures d'accompagnement spécifiques

Modalités d'accès :

- En contrat d'apprentissage
- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation
- Par expérience

MOYENS PÉDAGOGIQUES



- Supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Quiz durant les sessions de formation
- Mise à disposition des supports de formation.
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs
- Ludopédagogie

MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

- Validation globale ou par capitalisation permettant d'obtenir le titre professionnel après la validation de l'ensemble des épreuves, ou par l'obtention progressive des deux certificats de compétences professionnelles (CCP) qui composent la certification. Le candidat peut acquérir le titre suite à un parcours de formation continu ou en capitalisant ses livrets de compétences selon les règles en vigueur.
- Examen devant un jury professionnel agréé par le ministère chargé de l'emploi, qui évalue l'ensemble des épreuves de la session. La décision finale d'attribution du titre s'appuie sur les résultats des mises en situation, des entretiens et sur l'examen du dossier professionnel (DP) du candidat retraçant son parcours et ses réalisations.
- Spécialisation complémentaire possible après l'obtention du titre professionnel de niveau 5, par l'ajout d'un ou plusieurs certificats complémentaires de spécialisation (CCS) selon le projet professionnel du candidat et les opportunités du marché de l'emploi.



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL RNCP39063

Certification de l'État enregistrée au RNCP de niveau 5 (Bac+2)
Formation de 420h réparties sur 12 mois.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Tests et entretiens de motivation préalablement à l'action de formation
- QCM
- Grilles d'évaluation des compétences
- Evaluations de formation
- Épreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle
- Dossier professionnel
- Livret d'apprentissage
- Suivi post formation

POURSUITE D'ÉTUDES

- Poursuite d'études vers des diplômes de niveau 6 (Bac+3) comme un Bachelor ou une Licence Professionnelle en commerce, marketing, négociation ou développement d'affaires.
- Spécialisation commerciale pour évoluer vers des fonctions d'ingénieur d'affaires ou de responsable technico-commercial afin de gérer des projets complexes ou des équipes.

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Évaluations en cours de formation (ECF) réalisées tout au long du parcours pour valider progressivement l'acquisition des compétences.
- Épreuve de synthèse et entretien final devant un jury de professionnels, basés sur une mise en situation réelle pour vérifier la maîtrise globale du métier.
- Validation par blocs de compétences permettant de certifier chaque module de manière indépendante et de capitaliser ses acquis à son rythme.

CONDITIONS TARIFAIRES

Financement de la formation possible par l'OPCO de la branche professionnelle (selon les critères de prise en charge).

Bloc de Compétences

CCP1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

CP1 : Assurer une veille commerciale

- Automatiser une veille stratégique (IA, CRM, concurrents) pour analyser le marché.
- Surveiller les innovations vertes et les avis clients pour valoriser l'offre.
- Transmettre des synthèses et des propositions commerciales à sa hiérarchie

CP2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

- Planifier un plan d'actions (KPI, CRM) adapté aux grands comptes B2B.
- Optimiser ses tournées terrain (géolocalisation) de manière éco-responsable et sécurisée.
- Ajuster les actions (SEO/SEA, statistiques) pour saisir les opportunités de croissance.

CP3 : Prospecter un secteur défini

- Segmenter par IA et CRM pour personnaliser l'approche inbound/outbound.
- Passer les barrages, lever les objections et adapter la communication (handicap).
- Mettre à jour le CRM en respectant la réglementation (RGPD, loi Naegelen).

CP4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

- Analyser son tableau de bord (leads, ventes, CA) face aux objectifs.
- Interpréter les données financières clés (marge, point mort) pour évaluer la rentabilité.
- Proposer à sa hiérarchie des ajustements commerciaux optimaux.

CCP2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

CP5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image

- Présenter l'offre, le savoir-faire et l'engagement durable de l'entreprise.
- Animer ses réseaux professionnels pour préserver l'e-réputation.
- Optimiser les contenus numériques pour valoriser l'expérience client.

CP6 : Concevoir une proposition technique et commerciale

- Concevoir une offre personnalisée, rentable et adaptée aux besoins du client.
- Valider la faisabilité technique et commerciale avec les équipes internes.
- Bâtir un argumentaire de vente valorisant et éco-responsable (loi AGEC).

CP7 : Négocier une solution technique et commerciale

- Négocier et défendre l'offre (prix, CGV) en s'adaptant à l'interlocuteur.
- Lever les objections et intégrer la dimension écologique (loi AGEC).
- Conclure la vente et assurer le suivi transparent de la solution.

CP8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte

- Analyser les écarts de performance via le CRM.
- Ajuster les actions commerciales et correctives.
- Rendre compte des résultats à la hiérarchie.

CP9 : Optimiser la gestion de la relation client

- Assurer le suivi des solutions et adapter l'offre (e-CRM, IA, personas).
- Anticiper les besoins pour proposer des actions de fidélisation proactives.
- Collaborer en interne pour garantir une expérience client omnicanale unifiée.