

TITRE PROFESSIONNEL (TP) Négociateur technico-commercial (niveau 5) – RNCP 39063

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION – Date d'échéance de l'enregistrement :
10/06/2029

Date de mise à jour : le 11/02/2026

EMPLOIS CIBLES : Technico-commercial(e), attaché(e) commercial(e) et chargé(e) d'affaires.

PUBLIC VISÉ : Demandeur d'emploi

PRÉ-REQUIS : Accessible sans condition de diplômes souhaitant se former au métier du commerce
Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

DURÉE : de 6 à 12 mois

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, à l'issue d'un entretien de motivation et d'un test de connaissances et savoirs de base (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation)
- Par la validation des acquis d'expérience (VAE) pour les salariés ou personnes en recherche d'emploi qui justifient d'au moins 1 an d'expérience en rapport avec le Titre Professionnel visé.

LIEU : La formation se déroule dans les locaux de l'entreprise ou à domicile en visio
Pour les personnes en situation de handicap, nous mettons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 03 87 76 52 62.

TARIF : la formation est prise en charge par l'Opérateur de Compétences de la branche professionnelle.

VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES :

Évaluation en cours de Formation (ECF),
Dossier faisant état des bonnes pratiques
professionnelles, et session d'examen devant
un jury (mise en situation professionnelle et
entretien).

*Les blocs de compétences peuvent être évalués –
et validés – indépendamment les uns des autres.*

PASSERELLES :

À l'issue de la formation, le stagiaire peut
accéder à des formations
complémentaires dans les domaines du
commerce, de la vente et du
management commercial (responsable
commercial, technico-commercial
confirmé, business developer), sous
réserve de respecter les prérequis et
modalités d'admission des organismes
certificateurs.

POURSUITE D'ETUDE :

Bachelor Développement des Ventes, Bachelor Responsable d'Affaires, Licence Professionnelle
Commerce et distribution, Licence Professionnelle e-commerce et marketing numérique

Le Titre Professionnel est délivré par le Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Élaborer une stratégie de prospection et identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Préparer et conduire des entretiens de vente en intégrant les dimensions techniques de l'offre.
- Analyser les besoins du client et proposer une solution technique et commerciale adaptée.
- Négocier les conditions commerciales dans le respect de la politique de l'entreprise.
- Assurer le suivi des affaires, fidéliser les clients et développer le portefeuille.

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS :

- Evaluation/quiz à chaque fin de journée de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Evaluation en cours de formation
- Dossier professionnel
- Session d'examen devant jury

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RESULTATS :

- Feuilles d'émargement par demi-journée de formation
- Attestation de fin de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS :

Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, quiz, exercices et étude de cas
- Réflexion, mise en situation et échanges sur cas pratiques
- Supports digitaux en e-learning, modules interactifs,
- Ludo pédagogie
- Retours d'expériences

Éléments matériels :

- Mise à disposition du matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant sur la GED au début de la formation

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité de la Responsable Pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

Eurocom Stratégies n'enregistre aucun taux d'obtention du Titre Professionnel Négociateur technico-commercial, la première promotion étant en cours de formation.

LISTE DES MODULES DE FORMATION - Présentiel

	Durée
Contenu du module – PRESENTIEL	
PERIODE D'INTEGRATION PERIODE D'INTEGRATION	
Accueil et présentation des objectifs de la formation	
Prise de connaissance de l'environnement professionnel	
CCP 1 – ELABORER UNE STRATEGIES DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE	
CP 1 – Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché	
Les méthodes de la veille commerciale	
Définition du marché	
Les outils d'analyse	
Rendre compte des résultats d'analyser et en tirer les conclusions	
CP 2 – Organiser un plan d'actions commerciales	
Promotion de l'action commerciale	
Elaboration d'offres commerciales adaptées aux besoins des clients	
Les aspects techniques et commerciaux	
Evaluation de la performance	
CP 3 – Mettre en œuvre des actions de fidélisation	
Analyse et anticipation du besoin client	
Proposition d'offres commerciales personnalisées et actions spécifiques	
L'omnicanalité dans la fidélisation client	
Application des règles et procédures de l'entreprise	
CP 4 – Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte	
Analyse de l'activité et tendances	
Ajustement de son activité commerciale	
Communication et analyse des résultats auprès de la direction	
TOTAL HEURES MODULE	
CCP 2 – PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSTION COMMERCIALE	
CP 5 – Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique	
Identification et ciblage des prospects	
Techniques de prospection multicanale	
Adaptation de la communication et techniques de questionnement	

Qualification des prospects	
CP 6 – Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés	
Recueil et analyse du besoin client	
Elaboration d'une solution technique	
Chiffrage et rédaction d'une proposition commerciale	
Présentation de la solution	
CP 7 – Négocier une solution technique et commerciale	
Préparation d'une négociation	
Conduite d'une négociation	
Suivi client	
CP 8 – 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	
CP 9 – Optimiser la gestion de la relation client	
Assurer le suivi des solutions et adapter l'offre (e-CRM, IA, personae)	
Anticiper les besoins pour proposer des actions de fidélisation proactives	
Collaborer en interne pour garantir une expérience client omnicanale unifiée	
TOTAL HEURES MODULE	
SUIVI PÉDAGOGIQUE	
Accompagnement	
EXAMEN	

LISTE DES MODULES DE FORMATION – E-learning

	Durée
Contenu du module – E-Learning	
CCP 1 – ELABORER UNE STRATEGIES DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE	
CP 1 – Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché	
Les méthodes de la veille commerciale	
Définition du marché	
Les outils d'analyse	
Rendre compte des résultats d'analyser et en tirer les conclusions	
CP 2 – Organiser un plan d'actions commerciales	
Promotion de l'action commerciale	
Elaboration d'offres commerciales adaptées aux besoins des clients	
Les aspects techniques et commerciaux	
Evaluation de la performance	
CP 3 – Mettre en œuvre des actions de fidélisation	
Analyse et anticipation du besoin client	
Proposition d'offres commerciales personnalisées et actions spécifiques	
L'omnicanalité dans la fidélisation client	
Application des règles et procédures de l'entreprise	
CP 4 – Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte	
Analyse de l'activité et tendances	
Ajustement de son activité commerciale	
Communication et analyse des résultats auprès de la direction	
TOTAL HEURES MODULE	
CCP 2 – PROSPECTER ET NEGOCIER UNE PROPOSITION COMMERCIALE	
CP 5 – Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique	
Identification et ciblage des prospects	
Techniques de prospection multicanale	
Adaptation de la communication et techniques de questionnement	
Qualification des prospects	
CP 6 – Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés	
Recueil et analyse du besoin client	
Elaboration d'une solution technique	
Chiffrage et rédaction d'une proposition commerciale	

Présentation de la solution	
CP 7 – Négocier une solution technique et commerciale	
Préparation d'une négociation	
Conduite d'une négociation	
Suivi client	
CP 8 – 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	
CP 9 – Optimiser la gestion de la relation client	
Assurer le suivi des solutions et adapter l'offre (e-CRM, IA, personae)	
Anticiper les besoins pour proposer des actions de fidélisation proactives	
Collaborer en interne pour garantir une expérience client omnicanale unifiée	
TOTAL HEURES MODULE	

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

OBJECTIFS :

- 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

PROGRAMME :

- Rendre compte des résultats d'analyse et en tirer les conclusions
- Elaboration d'offres commerciales adaptées aux besoins des clients
- Proposition d'offres commerciales personnalisées et actions spécifiques
- Communication et analyse des résultats auprès de la direction

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Evaluation en cours de formation
- Examen devant un jury : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s)

MODULE : Prospector et négocier une proposition commerciale

OBJECTIFS :

- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

PROGRAMME :

- Adaptation de la communication et techniques de questionnement
- Qualification des prospects
- Recueil et analyse du besoin client
- Conduite d'une négociation

METHODES ET MOYEN PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Cas pratiques
- Jeux de rôles

CRITÈRES D'ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE :

- Questionnaires appelant des réponses de forme simple (questions à choix multiples, classement, description d'activité, etc.) qui visent à apprécier les connaissances générales relatives aux différentes situations auxquelles le candidat peut être confronté.
- Étude de cas qui vise un examen approfondi permettant d'évaluer les capacités d'analyse, d'adaptation et de restitution de l'apprenant.
- Evaluation en cours de formation
- Examen devant un jury : mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de production(s)

MODULE : Accompagnement

OBJECTIFS :

- Accompagnement professionnel axé sur les besoins en compétences de l'entreprise et du secteur d'activité
- Consolider les acquis par des expériences de travail, fixer des objectifs des axes de progrès

PROGRAMME :

L'accompagnement consiste à :

- Informer guider le salarié, lister les tâches actuelles
- Faire preuve d'un engagement de qualité (respect des procédures)
- Synthèse des points forts et des points à améliorer en fonction de son activité, son comportement et de l'environnement
- Fixer des axes de progression