Programme de Formation : Négociateur Technico-Commercial

Notre centre, spécialisé dans le commerce et le marketing digital, propose une formation professionnalisante en alternance ou en présentiel, visant le titre de Négociateur Technico-Commercial (RNCP39063, niveau 5). Limitée à 20 participants pour un suivi personnalisé, la formation combine théorie, pratique et immersion professionnelle pour garantir une insertion rapide.

Publics visés et prérequis

Public ciblé

Candidats motivés souhaitant exceller en commerce B2B et marketing digital.

Prérequis essentiels

- Bac validé (60 ECTS) ou certification de niveau 4 (ou équivalent pour candidats étrangers), idéalement en commerce/négociation
- Réussite aux épreuves de sélection (tests, entretien)
- Forte motivation pour le métier

Objectifs de la formation

Stratégie commerciale omnicanale

Développer une stratégie commerciale omnicanale : analyse de marché, actions commerciales, fidélisation, bilan.

Prospection et négociation

Maîtriser la prospection et la négociation de solutions techniques/commerciales adaptées.

Stratégie digitale

Construire une stratégie digitale alignée sur les objectifs d'acquisition et les comportements des e-acheteurs.

Explorer l'intelligence artificielle et ses applications commerciales. Représenter l'entreprise, optimiser la relation client et contribuer à son développement.

Aptitudes et compétences visées

01

Veille et analyse

Réaliser une veille commerciale et analyser le marché.

02

Plan d'actions

Concevoir et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales.

03

Prospection

Prospecter physiquement ou à distance un secteur géographique.

04

Négociation

Négocier des solutions techniques/commerciales personnalisées.

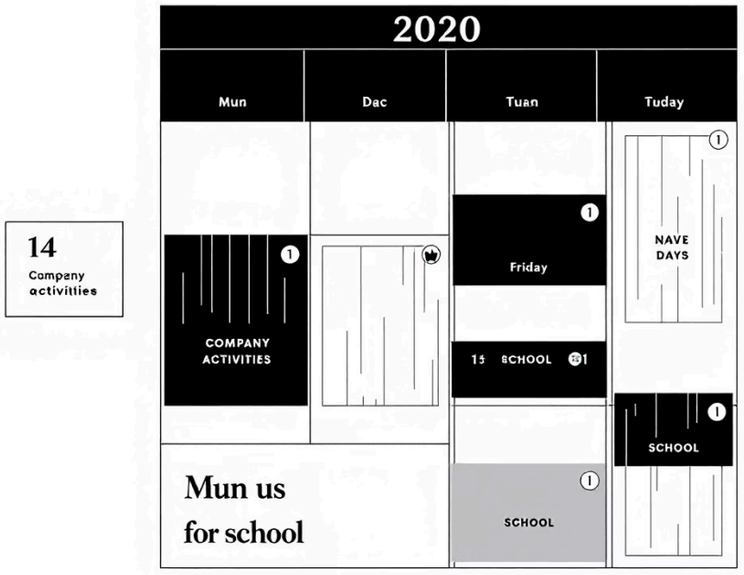
Adapter une stratégie digitale (leviers web, budget, comportements e-acheteurs). Découvrir l'IA appliquée au commerce. Valoriser l'image de l'entreprise et optimiser la gestion de la relation client. Analyser ses performances et ajuster ses actions.

Durée de la formation

1 an
450 heures
60 ECTS

Rythme d'alternance

4 jours en entreprise et 1 jour à l'école par semaine.



Modalités d'accès à la formation

Admission

Dossier, tests et entretien de motivation. Accessible avec un Bac ou équivalent (validation des acquis possible).

Voies d'accès

Alternance (apprentissage, professionnalisation), formation continue, candidature individuelle, ou VAE.

Accessibilité

Formation adaptée aux personnes en situation de handicap (aménagements spécifiques, accompagnement individualisé).

Méthodes pédagogiques et moyens utilisés

Mises en situation

Mises en situation professionnelle (cas pratiques, simulations de prospection/négociation).

Conférences

Conférences (veille, marketing digital, IA).

Travaux pratiques

Travaux pratiques sur la négociation technico-commerciale.

Immersion

Immersion en entreprise via alternance.

Outils : CRM, Google Analytics, SEO/SEA, plateformes e-learning. Intervenants : Experts professionnels.

Modalités techniques

Format et outils

- **Format :** Présentiel, rythme 4j/1j
- **Outils :** Logiciels de veille, CRM, outils digitaux
- **Langue :** Anglais niveau B2 si requis

Conditions pratiques

- **Conditions :** Déplacements possibles, horaires flexibles pour simuler le métier
- **Accessibilité :** Supports adaptés (ex. documents en gros caractères, outils numériques accessibles)

Modalités d'évaluation

1

Mise en situation professionnelle (6h30)

Étude de cas écrite (tableau de bord, diaporama 10-12 slides) et orale (présentation, prospection téléphonique, négociation face-à-face).

2

Entretien technique (50 min)

Analyse SWOT, suggestions, échange avec jury.

3

Questionnement à partir de productions (1h)

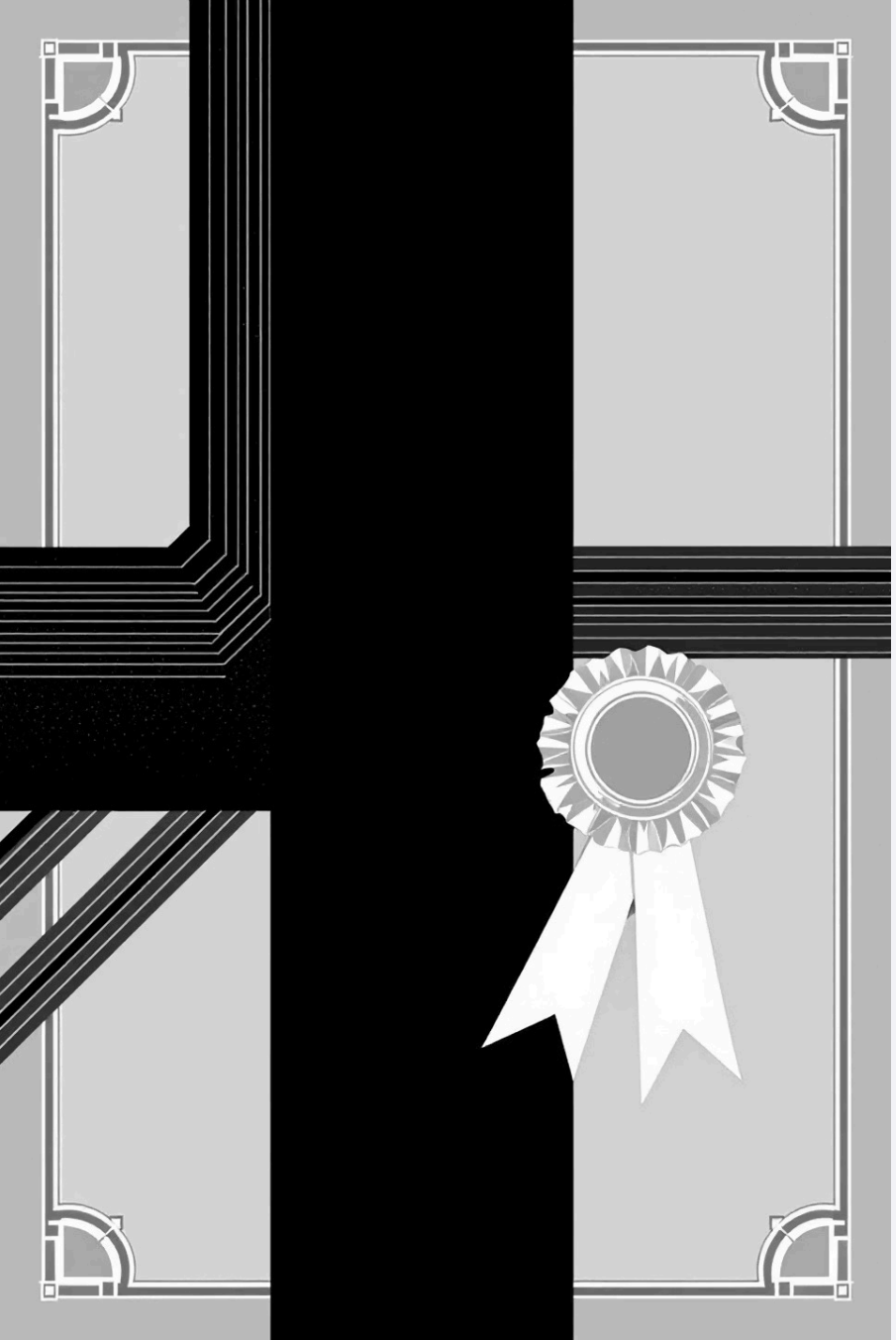
Diaporama sur veille, plan d'actions, relation client.

4

Entretien final (10 min)

Discussion sur dossier professionnel.

Jury composé de professionnels habilités.



Certification finale

Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial

Niveau 5, RNCP39063, enregistré jusqu'au 10 juin 2029

Supplément Europass (FR-EN). Plus d'informations : France Compétences.

Certificateur et cadre légal

Certificateur

Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

SIRET : 11000007200014

Cadre légal

- Arrêté du 30 avril 2024
- Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016
- Codes NSF : 312t
- Formacodes : 34581, 34572, 34593

Blocs de compétences certifiés

RNCP39063BC01

Élaborer une stratégie de prospection

Veille, plan d'actions, prospection, analyse.

RNCP39063BC02

Négocier une solution technique/commerciale et consolider l'expérience client

Représentation, négociation, bilan, relation client.

Modalités de certification

Certification par capitalisation des deux blocs (CCP). Accessible via formation, alternance ou VAE.

Épreuves

8h30

Mise en situation, entretien, questionnement

Certificats complémentaires de spécialisation possibles.

Débouchés professionnels

Métiers

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Business developer
- Key account manager
- Commercial B2B

Secteurs

Tous secteurs B2B.

Poursuite d'études

- Bachelor Marketing/Commerce
- DUT Techniques de Commercialisation
- Licence Pro Commerce/Distribution

Passerelles : Correspondance partielle avec RNCP34079 (Négociateur Technico-Commercial, blocs BC01/BC02).

Taux d'insertion professionnelle

98%	75%	80%
Insertion à 6 mois	**Dans le métier à 6 mois**	**À 2 ans (2022)**

Codes ROME : D1402, D1406, D1407.

Voies d'accès à la certification

1. Formation sous statut étudiant
2. Contrat d'apprentissage/professionnalisation
3. Formation continue
4. Candidature individuelle
5. Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Composition du jury

> Jury habilité par le représentant territorial du Ministère chargé de l'emploi, composé de professionnels du métier (Art. R 338-6, Code de l'Éducation).

Déroulé pédagogique

Sur 1 an (450h) :

01

Module 1 : Stratégie commerciale omnicanale

Veille, actions, fidélisation

02

Module 2 : Prospection et négociation

Solutions techniques/commerciales

03

Module 3 : Marketing digital

Leviers web, budget, e-acheteurs

04

Module 4 : Intelligence artificielle

Applications commerciales

05

Module 5 : Mises en situation

Dossiers pratiques

06

Module 6 : Conférences et TP

Négociation

Alternance : 4j entreprise/1j école.

Évaluations formatives et examen blanc

Évaluations formatives

- Simulations (prospection, négociation)
- Quizzes
- Retours sur dossiers

Examen blanc

Simulation complète des épreuves RNCP à mi-parcours et en fin de formation.

Bilan de fin de formation et supports

Bilan individuel

Évaluation des compétences, retour sur l'alternance, analyse forces/faiblesses, plan d'insertion. Inclut un questionnaire de satisfaction et un rapport final.

Supports remis

- Cours (diaporamas, fiches techniques, cas)
- Modèles de dossiers professionnels et tableaux de bord
- Accès e-learning (vidéos, outils IA, simulations)
- Fiche RNCP, supplément Europass, certificat de formation

Tarif et lieu

Tarif : Gratuit en alternance (prise en charge par l'entreprise). Formation continue : sur devis (contacter le centre).

Lieu : Centre en région (ex. Paris/Lyon, à préciser), accessible en transports en commun, parking disponible. Accessibilité : Locaux PMR, aménagements pour personnes en situation de handicap (ex. supports adaptés, accompagnement). Inscription : En ligne ou par dossier

V1 MAJ DU 02/01/2024