

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT - 245h

Bloc de compétences issu de la certification professionnelle de niveau 5 :

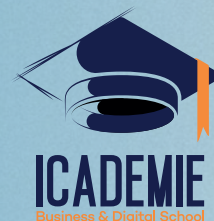
« Négociateur technico-commercial », enregistrée au RNCP* par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion.

Fiche RNCP* n°39063, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 11/12/2018, code NSF :

312t : Négociation et vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

*Répertoire National des Certifications Professionnelles



OBJECTIFS

La certification complète « Négociateur technico-commercial » permet au négociateur technico-commercial, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, d'élaborer une stratégie de prospection.

Il organise et met en oeuvre 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 assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Compétences et aptitudes visées

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



PROFIL

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en reprise d'études

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Durée de la formation : **245h**

La formation s'effectue 100 % à distance
(hors examens)

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

MODALITÉS D'ADMISSION

- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels
- Une expérience professionnelle dans le domaine commercial est souhaitée

PRÉ-REQUIS

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Entretien
- Dossier de candidature
- Réussite aux tests de positionnement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

PROGRAMME

REPRÉSENTER L'ENTREPRISE ET VALORISER SON IMAGE

- La présentation des produits, solutions, savoir-faire et services est valorisante et adaptée à l'interlocuteur et au canal de communication.
- Le profil professionnel est créé et utilisé sur les réseaux sociaux dans le respect de la charte et des consignes.
- L'e-réputation de l'entreprise est entretenue et surveillée en continu.

CONCEVOIR UNE PROPOSITION TECHNIQUE ET COMMERCIALE

- Les informations relatives aux besoins de l'entreprise prospect / cliente sont recueillies.
- L'offre de la concurrence est analysée.
- La proposition technique et commerciale personnalisée est en adéquation avec les objectifs et les priorités de l'entreprise prospect / cliente.
- La proposition intègre les éléments liés au développement durable.
- La proposition est adaptée à l'évolution des besoins de l'entreprise prospect / cliente à long terme.
- Les avantages tangibles et intangibles de la proposition sont mis en avant.
- La proposition est réalisable d'un point de vue technique.
- La proposition est rentable d'un point de vue commercial.

NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE

- La négociation de la solution répond aux attentes de l'entreprise prospect/cliente.
- La présentation est personnalisée et s'appuie sur des supports adaptés.
- La posture d'expert conseil est adoptée.
- Les avantages du produit ou du service sont illustrés avec le support adapté.
- La dimension écologique est intégrée dans les échanges.
- L'argumentation est pertinente.
- Les objections sont traitées de manière factuelle et valorisent la solution.

RÉALISER LE BILAN, AJUSTER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE ET RENDRE COMPTE

- Le bilan de l'activité commerciale est régulièrement réalisé et analysé.
- Les écarts entre les résultats obtenus et les objectifs fixés sont analysés.
- Les propositions des mesures correctives mènent à des ajustements réalisables.
- Les nouvelles opportunités sont identifiées et les plans d'actions sont élaborés.
- Les comptes rendus sont clairs et exploitables par des tiers.

OPTIMISER LA GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Le suivi de la mise en oeuvre des solutions de l'entreprise cliente est assuré.
- Les opportunités d'amélioration de l'offre de produits et de services sont identifiées pour actualiser les personas.
- Les besoins sont anticipés et les propositions sont améliorées de manière proactive.
- L'expérience client est cohérente à travers tous les points de contact.
- La communication avec les entreprises clientes est régulière et transparente.

ANGLAIS

- Maîtriser les bases de l'anglais commercial.



Modalités d'évaluation

Trois sessions d'examens par an : janvier, juillet et novembre.

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante par le biais :

- D'une mise en situation professionnelle, complétée par un entretien technique.

La validation de la certification globale sera complétée par :

- Les résultats des évaluations passées en cours de formation ;
- Un entretien final comprenant un temps d'échange avec le candidat sur un dossier professionnel réalisé en amont de la session.

Équivalences et Passerelles

Il n'y a pas d'équivalences et passerelles sur cette formation.

Période en entreprise

Dans le cadre de la validation du bloc de compétences seul, le candidat doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité, pour une **période minimale de 175h** (hors contrat d'alternance).

En cas de validation complète de la certification professionnelle de Négociateur technico-commercial, le candidat à la certification professionnelle doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité, pour une période minimale de 350h (hors contrat d'alternance).

DÉBOUCHÉS

Les candidats admis peuvent exercer au sein d'entreprises de tout secteur d'activité nécessitant des technico-commerciaux ou chargés d'affaires pour leur développement.

POURSUITE D'ÉTUDES

La validation de l'ensemble des blocs de cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi. Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Bachelor Marketing et Développement des Ventes, Bachelor Responsable d'Affaires Immobilières, etc.).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

TARIFS

À partir de 1900 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- CPF
- Plan de développement des compétences
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

INDICATEURS DE RÉSULTATS – 2024

Ces résultats proviennent de deux enquêtes réalisées auprès de nos 46 apprenants ayant passé les examens : une enquête de satisfaction (taux de retour : 68 %) et une enquête d'insertion (taux de retour : 15 %).

- **Taux de réussite : 82,6 %**
- **Taux de satisfaction : 89 %**
- **Taux d'insertion à 6 mois : 50 %**
- **Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 100 %**



ICADEMIE
Business & Digital School

Formation à Distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-en-Provence

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Paris

5 Rue Saint-Georges
75009 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00101

Lille

5/7 Rue Sainte Anne
59800 Lille
03 66 72 22 25
contact@icademie-lille.com
SIRET 489 088 971 00069

Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.

Date de MAJ de la fiche : 12/08/2025