ICADEMIE
Business & Digital School

Négociateur
technico-commercial



- Bac+2 (Niveau 5)
- Commerce - Achats
- 100 % à distance
- Campus : Toulon, Aix-Marseille, Paris

MINISTÈRE
DU TRAVAIL,
DU PLEIN EMPLOI
ET DE L'INSERTION
Liberté
Égalité
Fraternité

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 27/05/2024, code NSF : 312t : Négociation et vente

**Formation accessible par blocs de compétences.*

**Répertoire National des Certifications Professionnelles*

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
Enregistrée au RNCP
Niveau 5

Présentation et objectifs

Le Négociateur technico-commercial doit **piloter l'intégralité du cycle de vente, de la prospection ciblée à la fidélisation client dans des environnements complexes**. Véritable interface entre l'entreprise et son marché, le négociateur élabore des stratégies commerciales sur mesure en intégrant une dimension technique forte pour répondre précisément aux besoins des prospects. **Il maîtrise l'art de la négociation à haute valeur ajoutée, argumente avec conviction et assure la rentabilité de ses actions** par un pilotage rigoureux de son secteur. Ce cursus développe une double compétence rare : l'agilité commerciale alliée à une expertise technique, garantissant une posture de conseiller expert indispensable à la croissance de l'organisation.

À l'issue de sa formation, le Négociateur technico-commercial sera capable de :
- Élaborer une stratégie de prospection ;
- Organiser et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et en évaluer les résultats ;
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocier avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente ;
- Assurer leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Compétences

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

Aptitudes visées

Le négociateur technico-commercial assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires. Il contribue à l'élaboration du plan commercial et met en œuvre les actions en fonction des besoins et des attentes des entreprises. Il suit et analyse continuellement l'évolution de ses indicateurs de performance et ajuste ses actions en fonction des résultats réalisés. Il repère les opportunités de développement et propose des plans d'ajustement à la hiérarchie afin d'atteindre les objectifs escomptés.

Afin d'optimiser la prospection d'un secteur et de développer son portefeuille client, le négociateur technico-commercial recueille les données relatives aux attentes et aux besoins des entreprises. Il crée les profils idéaux des entreprises (personas) de chaque segment de marché et personnalise ainsi son approche de prospection. Il contacte l'entreprise via le canal de communication approprié, il adapte son langage et suscite l'intérêt de son interlocuteur.

Le négociateur technico-commercial suit les indicateurs clés de performance et les analyse. Il identifie les écarts entre les objectifs et le réalisé. Il propose les axes d'amélioration des performances commerciales à la hiérarchie.

Le négociateur technico-commercial conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées à partir des données techniques recueillies au cours des démarches de prospection et des analyses des offres de la concurrence. Il s'assure que les propositions sont réalisables, rentables d'un point de vue commercial et, compatibles avec les enjeux de transition écologique de l'entreprise.

Selon le produit ou le service proposé, il prend en compte d'éventuelles situations de handicap et sollicite, si nécessaire, l'appui de professionnels qualifiés. Il construit un argumentaire de vente cohérent avec la proposition, anticipe les objections et prépare la présentation pour l'entreprise prospect ou cliente.

Le négociateur technico-commercial négocie et personnalise la solution lors d'un rendez-vous en s'appuyant sur des supports adaptés. Il prend en compte d'éventuelles situations de handicap, si besoin, et adapte sa présentation et ses moyens de communication.
Il adopte une posture d'expert-conseil, illustre et argumente les avantages de la solution et son adéquation avec les besoins actuels ou futurs de l'entreprise. Il intègre la dimension écologique dans ses échanges afin de sensibiliser ses interlocuteurs.

Le négociateur technico-commercial réalise un bilan de son activité. Il assure le suivi de la mise en œuvre des solutions de l'entreprise cliente, identifie les opportunités d'amélioration de l'offre pour actualiser les personas.

Représentant de l'entreprise, il agit dans le respect de la politique commerciale, de la stratégie de l'entreprise et contribue ainsi à sa bonne réputation. Il établit une communication régulière et transparente avec les entreprises clientes afin de maintenir une relation de confiance.

Le contexte de la mise en œuvre de l'emploi varie en fonction du secteur de l'entreprise, des produits et des services. Le degré d'autonomie et le niveau de délégation de pouvoir dépendent de la taille et de l'organisation de l'entreprise. Le négociateur technico-commercial rend compte à sa hiérarchie de son activité au moyen de rapports, de présentations et de comptes-rendus. Il collabore avec les services internes pour contribuer à la cohérence de la relation client à travers tous les points de contact.

Dans l'exercice de ses activités et selon le contexte de l'entreprise, le négociateur technico-commercial peut utiliser l'anglais au niveau B2 du cadre européen de référence des langues.

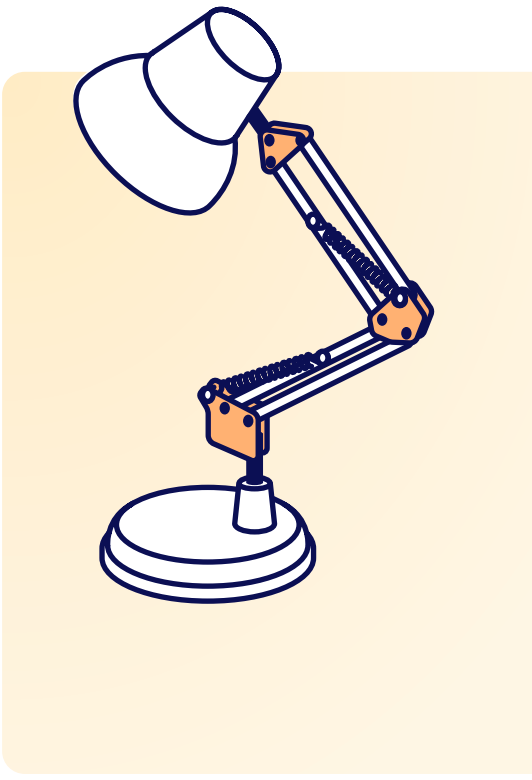
L'activité nécessite un travail sur écran prolongé. Le négociateur technico-commercial est joignable pour ses multiples interlocuteurs internes et externes (hiérarchie, services internes l'entreprise prospect ou cliente, concurrents ...) et est souvent obligé d'interrompre une tâche en fonction de l'évolution des priorités. Il travaille dans les locaux de l'entreprise (sur site ou en télétravail) ou chez l'entreprise prospect ou cliente.

L'exercice de l'emploi nécessite des déplacements et des nuitées en dehors du domicile. Les horaires peuvent être décalés en fonction de la disponibilité des interlocuteurs.

Débouchés

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

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :
- 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



Programme

Tronc commun

À partir de 220h

Bloc - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre

- **Assurer une veille commerciale**
  - Comprendre la notion de veille commerciale
  - Identifier les sources d'information
  - Collecter et traiter l'information
  - Analyser l'information

- **Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales**
  - Comprendre le plan d'actions commerciales
  - Préparer le plan d'actions commerciales
  - Élaborer le plan d'actions commerciales
  - Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales

- **Prospecter un secteur défini**
  - Comprendre la notion de prospection
  - Cibler la prospection
  - Organiser la prospection
  - Préparer la prospection
  - Conduire et suivre la prospection

- **Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives**
  - Comprendre la notion de performance commerciale
  - Organiser les données
  - Analyser les performances commerciales
  - Élaborer et mettre en œuvre les actions correctives

À partir de 220h

Bloc - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- **Représenter l'entreprise et valoriser son image**
  - La notion de marché
  - La notion de stratégie
  - Le Marketing Mix
  - La notion d'image
  - Les règles de base de la communication
  - La communication écrite
  - La communication orale
  - La communication non-verbale
  - La communication face au handicap

- **Concevoir une proposition technique et commerciale**
  - Comprendre le client
  - Les techniques de découverte du client
  - La notion de proposition commerciale
  - La présentation et le contenu d'une proposition commerciale
  - L'envoi de la proposition commerciale

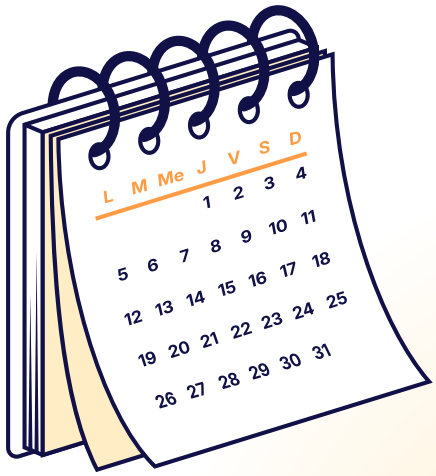
- **Négocier une solution technique et commerciale**
  - Comprendre la notion de négociation commerciale
  - Préparer la négociation
  - Mener la négociation
  - Les étapes de la vente lors de l'entretien de négociation
  - Analyser sa pratique professionnelle

- **Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte**
  - Comprendre la notion de bilan commercial
  - Réaliser un bilan de l'activité commerciale
  - Rendre compte du bilan commercial

- **Optimiser la gestion de la relation client**
  - Comprendre la notion de relation client
  - Découvrir les outils CRM
  - Gérer la relation client pour l'image de l'entreprise
  - Gérer les réclamations
  - Les enjeux et les facteurs de succès de la fidélisation
  - Les stratégies de fidélisation
  - Les outils de fidélisation

À partir de 21h

Anglais



Modules complémentaires

Compétences transversales - Rythme académique

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Maîtriser les fondamentaux de la gestion de projet
- Maitriser les différents écrits professionnels
- Améliorer sa communication en entreprise

OU

Compétences transversales - Rythme flexible

- Communiquer
- Adopter un comportement orienté vers l'autre
- Rechercher un accord
- Évaluer ses actions
- Mettre en oeuvre une démarche de résolution de problème

Période en entreprise

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).

Rythme *académique*

Campus : Toulon, Aix-Marseille, Paris

À partir de 498h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

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.
Nous consulter pour plus d'informations.

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Une expérience professionnelle dans le domaine commercial est souhaitée

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, culture entreprise, commerce) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Dates de rentrée :
Toulon : 17/09/2026
Aix-Marseille : 15/09/2026
Paris : 04/01/2027

Modalités d'évaluation

Une session d'examens par an : entre juin et juillet (uniquement pour les apprenants sur campus).

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de contrôles continus et d'examens finaux :
- Une mise en situation professionnelle ;
- Un entretien technique ;
- Un questionnement à partir de productions ;
- Un entretien final.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la fiche RNCP du titre.

Rythme *flexible*

100 % à distance (hors examens)

À partir de 490h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

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.
Nous consulter pour plus d'informations.

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs
- Une expérience professionnelle dans le domaine commercial est souhaitée

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, culture entreprise, commerce) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

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.

Modalités d'évaluation

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

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de contrôles continus et d'examens finaux :
- Une mise en situation professionnelle ;
- Un entretien technique ;
- Un questionnement à partir de productions ;
- Un entretien final.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la fiche RNCP du titre.

Poursuite d'études

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 Responsable en développement commercial et marketing, Bachelor Responsable d'affaires immobilières, etc.).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :
Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :
Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la fiche RNCP du titre.

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :
Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon
Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation mix-présentiel

Indicateurs généraux

19 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 15 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 79 %), dans le cadre d'une enquête d'insertion (taux de retour : 53 %).

Taux d'obtention de la certification : 53 %
Taux de satisfaction : Non significatif
Taux d'insertion à 6 mois : 90 %
Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 40 %

Indicateurs alternance

15 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 14 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 93 %), dans le cadre d'une enquête d'insertion (taux de retour : 67 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 57 %
Taux de satisfaction des apprentis : Non significatif
Taux d'interruption en cours de formation : 7 %
Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 20 %
Taux de poursuite d'études des apprentis : Non significatif
Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : 90 %
Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 40 %
Taux de valeur ajoutée : + 6 %

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

80 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 31 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 39 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 35 %).

Taux d'obtention de la certification : 77 %
Taux de satisfaction : 90 %
Taux d'insertion à 6 mois : Non significatif
Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Indicateurs alternance

54 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 26 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 48 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 19 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 65 %
Taux de satisfaction des apprentis : 100 %
Taux d'interruption en cours de formation : 52 %
Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 17 %
Taux de poursuite d'études des apprentis : 11 %
Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif
Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif
Taux de valeur ajoutée : Non significatif

Méthodes pédagogiques mobilisées

- 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.

Financements

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

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

Tarifs

À partir de 3 390 € TTC.
Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



ICADEMIE
Business & Digital School

Google
4,9/5 ★★★★★
Sur plus de 1200 avis

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

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

Paris
44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

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

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 06/10/2026