



TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL



PRESENTATION

DESCRIPTIF

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le **négociateur technico-commercial** élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre 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.

OBJECTIFS

Prospecter des clients et représenter l'entreprise lors d'actions commerciales terrain et à distance.

Proposer des solutions techniques adaptées aux besoins des clients en intégrant les contraintes et les évolutions technologiques.

Négocier et conclure des ventes de produits ou services à dominante technique.

Mettre en œuvre des actions de fidélisation et assurer un suivi commercial efficace.

Contribuer à la veille technologique et commerciale pour adapter l'offre et anticiper les besoins du marché.

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

Niveau 4 (Bac) ou équivalent conseillé.

Une première expérience dans la vente, le commerce ou un secteur technique est un plus.

Bonne maîtrise du français (oral et écrit).

Aisance relationnelle, sens de l'écoute et goût du challenge commercial.

Connaissances de base en outils bureautiques (Word, Excel, messagerie...).



DUREE

455 h en formation (examen inclus)
350 h en stage

Formation hybride, en présentiel et en distanciel



TARIF

4 550 € TTC

Plusieurs financements possibles



CERTIFICATION

Cette formation prépare au **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial**, certification professionnelle de **niveau 5 (équivalent Bac+2)**, délivrée par le Ministère du Travail. Le titre est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles sous le code **RNCP 39063**.

RÉSERVEZ VOTRE PLACE
DÈS MAINTENANT SUR :
inscription@formaskill.fr

OU PAR TÉLÉPHONE
07 45 202 202



COMPÉTENCES ET DEBOUCHES

COMPÉTENCES VISÉES

- Assurer une veille commerciale.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
- Prospecter un secteur défini.
- Améliorer ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives.
- Représenter l'entreprise et valoriser son image.
- Concevoir une proposition technique et commerciale.
- Négocier une proposition technique et commerciale.
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte.
- Optimiser la gestion de la relation client.
- Communiquer.
- Adopter un comportement orienté vers l'autre.
- Rechercher un accord.
- Evaluer ses actions.
- Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Secteurs d'activités :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements.

Type d'emplois accessibles :

Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B.

MÉTHODOLOGIE

Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique. Études de cas, simulations professionnelles et jeux de rôles. Utilisation d'outils collaboratifs à distance. Travaux en groupe et projets collaboratifs.

Mises en situation professionnelle reconstituée afin de simuler le terrain et l'environnement commercial.

Utilisation d'outils numériques et CRM pour la gestion de la relation client. Auto-évaluation et bilans réguliers pour suivre la progression.

Coaching ou tutorat individualisé. Accompagnement à la constitution du Dossier Professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations formatives tout au long de la formation.

Épreuves certificatives en fin de parcours : mise en situation professionnelle reconstituée, Dossier professionnel (DP) et Entretien technique et final avec le jury.





MODULES DE FORMATION

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
- Prospecter un secteur défini, à distance et physiquement.
- 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 adaptée aux besoins détectés.
- Négocier une solution technique et commerciale.
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client.

Préparer et passer les évaluations du Titre Professionnel

- Évaluations en cours de formation
- Préparation du Dossier Professionnel
- Préparation de la synthèse de stage
- Examen blanc

Techniques de recherche d'emploi

- Rédiger un CV et une lettre de motivation efficaces.
- Préparer et réussir un entretien d'embauche.
- Mettre en place une stratégie de recherche d'emploi structurée.



Contactez notre expert !

- 1 Validation de votre projet de formation
- 2 Validation de votre dispositif de financement
- 3 Accompagnement personnalisé
- 4 Inscription en formation

☎ Nom de l'expert : **Madame Karima CHAMON**

✉ Email : **inscription@formaskill.fr**

☎ Téléphone : **07 45 202 202**

