

TITRE PROFESSIONNEL · NIVEAU 5 (BAC+2) · RNCP 39063

Négociateur Technico-Commercial

Programme de formation Version 2 du 01/08/2026

PROGRAMME TP NTC

Un parcours complet pour maîtriser la prospection, la conception d'offres techniques et commerciales, la négociation à haute valeur ajoutée et la fidélisation client et obtenir un Titre Professionnel reconnu par l'État.

Code NSF 312t · Négociation et vente

Accessible par blocs de compétences

CFA · Apprentissage

Formation continue

is formations · CFA

112 Avenue du Général de Gaulle · 93110 Rosny-sous-Bois

contact@isformations.fr · Tél 01 89 62 89 18

Direction : Imen Hidri · 06 30 29 70 24



01 Le métier & la certification

Le négociateur technico-commercial pilote 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, il élabore des stratégies commerciales sur mesure en intégrant une forte dimension technique pour répondre précisément aux besoins des prospects.

Il maîtrise 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 agilité commerciale et expertise technique garantissant une posture de conseiller expert au service de la croissance de l'organisation.

• Une certification reconnue par l'État

INTITULÉ

Négociateur technico-commercial

CODE RNCP

n° 39063

NIVEAU

5 (Bac+2)

CODE NSF

312t Négociation et vente

CERTIFICATEUR

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

ENREGISTREMENT

Échéance 10/06/2029

Titre composé de 2 blocs de compétences (CCP) la formation est accessible par blocs de compétences. Modalités détaillées consultables sur la fiche RNCP de France Compétences.

• Débouchés & métiers accessibles

Technico-commercial

Chargé d'affaires

Responsable grands comptes

Responsable d'affaires

Chargé de clientèle B2B

Chargé de développement commercial

Commercial B2B

Développeur commercial

Chargé de comptes clients

Responsable de comptes clés

Tous secteurs d'activité nécessitant des négociateurs technico-commerciaux. Codes ROME : D1402, D1406, D1407. Possibilité de poursuite d'études vers un niveau 6 (commerce / développement commercial).

Équivalences, passerelles et suites de parcours : consulter la fiche RNCP 39063 sur francecompetences.fr.

02 Activités & compétences visées

À l'issue de la formation, le négociateur technico-commercial sera capable d'élaborer une stratégie de prospection, d'organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et d'en évaluer les résultats, de concevoir et négocier des propositions techniques et commerciales personnalisées, puis d'en assurer le suivi pour optimiser la satisfaction et la fidélisation des entreprises clientes.

● Bloc 1 Stratégie de prospection

- ✓ Assurer une veille commerciale
- ✓ Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- ✓ Prospecter un secteur défini
- ✓ Analyser ses performances et mettre en œuvre des actions correctives

● Bloc 2 Négociation & relation 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 et rendre compte
- ✓ Optimiser la gestion de la relation client

● Compétences attestées

Élaboration des offres

Création de propositions techniques et commerciales complètes répondant aux besoins des clients.

Argumentaires & supports

Conception de discours persuasifs et de supports visuels valorisant l'offre.

Conduite des rendez-vous

Animation des réunions clients pour présenter l'offre et répondre aux questions.

Analyse & ajustement

Évaluation des performances et adaptation des stratégies pour améliorer les résultats.

Opportunités de croissance & plans d'action

Détection des nouvelles opportunités de marché et élaboration de plans stratégiques pour les saisir.

● Compétences transversales

- ✓ Communiquer
- ✓ Rechercher un accord
- ✓ Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème
- ✓ Adopter un comportement orienté vers l'autre
- ✓ Évaluer ses actions
- ✓ Mobiliser une posture de service et d'expert-conseil

03 Programme détaillé Bloc 1 - 220 Heures

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

RNCP39063 BC01

Ce premier bloc structure toute la démarche commerciale en amont : veille, planification, ciblage et pilotage de la performance pour développer un portefeuille de prospects qualifiés.

● 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 et préparer la prospection
- Conduire et suivre la prospection

● Analyser ses performances & mettre en œuvre des actions correctives

- Comprendre la notion de performance commerciale
- Organiser les données
- Analyser les performances commerciales
- Élaborer et mettre en œuvre les actions correctives

04 Programme détaillé Bloc 2 - 220 Heures

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

RNCP39063 BC02

Ce second bloc couvre la conception de l'offre, la négociation en posture d'expert-conseil et la fidélisation, jusqu'au bilan et à la gestion durable de la relation client.

● Représenter l'entreprise et valoriser son image

- Marché, stratégie et marketing mix
- La notion d'image et les règles de communication
- Communication écrite, orale et non-verbale
- Communication face au handicap

● Concevoir une proposition technique et commerciale

- Comprendre le client & techniques de découverte
- La notion de proposition commerciale
- Présentation et contenu d'une proposition
- L'envoi de la proposition commerciale

● Négocier une solution technique et commerciale

- Comprendre la négociation commerciale
- Préparer et mener la négociation
- Les étapes de la vente en entretien
- Analyser sa pratique professionnelle

● Réaliser le bilan, ajuster son activité & 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 relation client & outils CRM
- Gérer la relation client pour l'image de l'entreprise
- Gérer les réclamations
- Enjeux et facteurs de succès de la fidélisation
- Stratégies de fidélisation
- Outils de fidélisation



Module Anglais (20 heures)

Anglais professionnel niveau B2 du Cadre européen commun de référence pour les langues (CECRL).

05 Public, accès & financement

460 h

DURÉE FORMATION

Durée ajustable selon le profil.

● Profils & prérequis

- ✓ Salariés, demandeurs d'emploi, apprentis, en reprise d'études, entrepreneurs
- ✓ Titulaire du Bac (niveau 4) ou CAP / BEP (niveau 3), ou niveau seconde / première / terminale + 2 ans d'expérience
- ✓ Être âgé(e) d'au moins 18 ans
- ✓ Réussite au test de positionnement ; une expérience en commerce est souhaitée

● Modalités & délais d'accès

- ✓ Entretien et dossier de candidature
- ✓ Test de positionnement et étude du dossier
- ✓ Équipement requis : ordinateur, connexion internet, micro et caméra
- ✓ Examens en présentiel au sein de l'organisme
- ✓ Mixte Présentiel et E-learning

Délai d'accès : 2 semaines après validation du dossier.

● Financement

● Dispositifs mobilisables

- | | |
|---------------------------|---|
| ✓ Contrat d'apprentissage | ✓ Contrat de professionnalisation |
| ✓ CPF / CPF de transition | ✓ Plan de développement des compétences |
| ✓ France Travail | ✓ Autofinancement |

Prise en charge jusqu'à 100 % possible selon le dispositif de financement.

TARIF DE LA FORMATION

À partir de 4 200 € TTC

Tél : 01 89 62 89 18
contact@isformations.fr

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : méthodes et modalités d'évaluation adaptables après étude du dossier nous consulter. Référent handicap : Imen Hidri, 06 30 29 70 24.

● Méthodes & moyens pédagogiques

- ✓ Plateforme e-learning : cours interactifs, ressources téléchargeables, quiz d'auto-évaluation et suivi de progression individualisé
- ✓ Moyens techniques : salles de formation équipées, matériel de visioconférence, outils CRM et supports numériques remis aux apprenants
- ✓ Suivi de l'assiduité : feuilles d'émargement en présentiel, relevés de connexion et de complétion sur la plateforme e-learning
- ✓ Évaluation en cours de formation : quiz, études de cas et mises en situation à l'issue de chaque module

06 Organisation de l'examen

Les compétences sont évaluées par contrôle continu et par une session d'examen final. La délibération du jury s'effectue sur la base des épreuves suivantes :

Mise en situation professionnelle écrite 4 h

- Étude de cas rédaction de la mise en situation écrite.

Mise en situation orale 2 h 30

- 30 min préparation de la mise en situation orale.
- 15 min présentation de l'analyse du tableau de bord et des actions prévues (diaporama).
- 15 min échange avec le jury sur les travaux.
- 15 min prospection téléphonique : obtenir le bon interlocuteur et fixer un rendez-vous.
- 60 min présentation de la proposition technique et commerciale et négociation en face à face.
- 15 min échange avec le jury sur la négociation.

Entretien technique 0 h 50

- 20 min préparation à partir d'une matrice SWOT fournie par le jury.
- 30 min présentation des éléments repérés, des suggestions et échange avec le jury.

Questionnement à partir de production(s) 1 h 00

Entretien final 0 h 10

DURÉE TOTALE DE L'ÉPREUVE POUR LE CANDIDAT

08 h 30 min

Réussite par blocs : en cas de validation partielle, les CCP obtenus sont définitivement acquis. Version détaillée des modalités d'évaluation : se référer à la fiche RNCP du titre.