

PROGRAMME DE FORMATION TP NTC - NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



Certification Niveau 5 - RNCP 39063
Délivré par le Ministère du Travail et de l'Insertion

Objectifs de la formation

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le.la négociateur(trice) technico-commercial élabore une stratégie de prospection.

Il.elle organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il.elle conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.

Il.elle assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Public visé et pré requis :

- Être âgé.e entre 18 à 29 ans (dérogation au delà des 29 ans si le.la candidat.e est RQTH)
- Avoir validé le bac ou un diplôme de niveau 4.
- Avoir un diplôme de niveau 3 avec deux ans d'expérience professionnelle.
- Maîtriser le français à l'écrit et à l'oral (niv B1 à C1).
- Qualités requises: élocution, aisance relationnelle, disponibilité, rigueur, organisation, autonomie, sens de la négociation, adaptabilité, savoir utiliser les outils informatiques (word, excel).

Conditions d'admission :

- Présélection sur dossier, tests de positionnement et entretien individuel de motivation.
- Délai de réponse sous 2 à 3 semaines après l'information collective
- Capacité d'accueil: 10 à 15 apprenant(e)s

Date de la formation

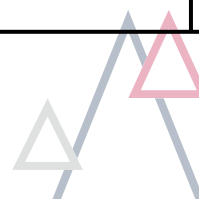
Du 21/09/2026 au 09/04/2027

Durée et rythme de la formation

En 8 mois : 434 heures en centre - 539 heures en entreprise
Rythme par semaine : 2 jours en entreprise, 3 jours en centre

Contenu de la formation

Modules		Volume horaire
ACCUEIL		7 h
ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE RNCP39063BC01	Assurer une veille commerciale	160 h
	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales	
	Prospecter un secteur défini	
	Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives	
NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT RNCP39063BC02	Représenter l'entreprise et valoriser son image	140 h
	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	
Préparation à la certification		35 h
Anglais professionnel		30 h



Certificat SST	14 h
Transition écologique	14 h
Transition numérique	14 h
Accès au droit	20 h
Total	434 h

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Cours en présentiel
- Travaux pratiques

Moyens techniques utilisés :

- Salle informatique
- Salles de cours équipées
- Plateformes Classroom

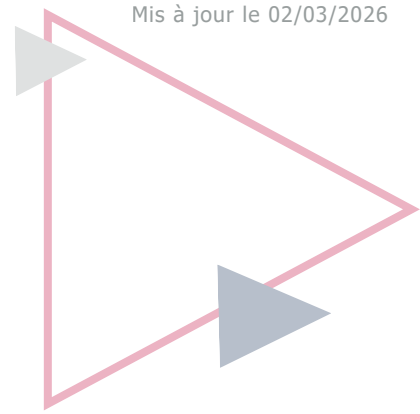
Suivi, accompagnement et évaluation :

- Suivi de présence réalisé tout au long de la formation
- Atelier de TRE et d'amélioration professionnelle
- Job dating
- Suivi tutoral (réfèrent pédagogique + maître d'apprentissage en entreprise)
- Évaluations formatives (QCM, évaluations orales, écrites)
- Livret ECF (évaluation en cours de formation)
- Dossier professionnel et annexes éventuelles
- Évaluation finale face à un jury : mise en situation professionnelle (6h30) + oraux (2h)
- Enquête de satisfaction en fin de formation



Les Métiers visés et accessibles :

- 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

**Poursuites d'études envisageables :**

- Licences professionnelles
- Bachelor
- Master
- Écoles de commerce

NB: cette formation ne possède pas de passerelles ou d'équivalence

Tarifs et financement de la formation :

« 0€ de reste à charge pour l'apprenti.e » : la formation s'adresse aux jeunes de 18 à 29 ans et est financée intégralement par L'OPCO (Opérateur de Compétences) affilié à l'employeur de l'alternant.

Lieu de la formation :

Cette formation est actuellement proposée sur les sites du Mée-sur-Seine et de Torcy.

Le Mée sur Seine : 335 rue du Bois Guyot, 77350 Le Mée sur Seine

Torcy : 20 rue Pierre Mendès France, 77200 Torcy

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter la référente handicap Sylviane **LE DANVÉZET**.
referent.handicap@upromi.fr