PROGRAMME DE FORMATION
TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Certification Niveau 5 - RNCP 39063
Délivré par le Ministère du Travail du Plein Emploi 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
- Dérogations au delà des 29 ans -> art L6222-2 code du travail (RQTH, création ou reprise d'entreprise...)
- Avoir validé un diplôme de niveau 4 ou infra avec 1 an d'expérience professionnelle.
- Qualités attendues: excellente communication et négociation, sens de l'analyse, de l'organisation, autonomie, maîtrise des outils numériques et CRM

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 01/03/2027 au 03/12/2027
Inscriptions ouvertes de novembre 2026 à février 2027

Durée et rythme de la formation

En 10 mois : **455 heures** en centre - 1176h **heures** en entreprise
Rythme de l'alternance : 4 jrs en entreprise, 1 jr en centre (mercredi) + 1 semaine de cours intensifs toutes les 4 semaines

Contenu de la formation

Modules		Volume horaire
ACCUEIL + BILAN		14 h
ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE RNCP39063BC01	Assurer une veille commerciale	147 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	133 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		42 h
Anglais professionnel		49 h

Prévention santé sécurité	14 h
Transition écologique	14 h
Transition numérique	28 h
Accès au droit et à la citoyenneté	14 h
Total	**455 h**

Modalités et moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Cours en présentiel et en distanciel (hybride)
- Travaux pratiques, études de cas,
- Études de cas, mises en situation professionnelle
- Projets individuels ou en groupe

Moyens techniques utilisés :

- Ordinateurs mis à disposition
- Salles de cours équipées (tableaux numériques...)
- Plateforme Classroom (Google workspace)
- Yparéo Néo (espace personnel online)

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 (référent pédagogique + maître d'apprentissage en entreprise)
- Évaluations formatives (QCM, évaluations orales, écrites)
- Évaluation finale face à un jury : **8h30** (une mise en situation professionnelle (6h30) + oraux (2h)
- Livret ECF (évaluation en cours de formation)
- Dossier professionnel et annexes éventuelles
- Enquête de satisfaction en fin de formation

Lieux d'exercice de l'activité

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires, non alimentaires ou spécialisées
- Grands magasin
- Boutiques
- Magasin de proximité
- Négoces interentreprises
- Commerce de gros

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 en commerce et négociation (bac + 3)
- Bachelor Responsabl de la performance et du management commercial (bac + 3)
- Master ingénieur commercial (bac + 5)
- Écoles de commerce
- Formations spécialisées en marketing digital, commerce international, management des équipes commerciales

Tarifs et financement de la formation :

Le montant du coût de la formation est fixé par une grille de prise en charge (France Compétences) et est variable selon la convention collective de l'employeur.
«0€ de reste à charge pour l'apprenti(e)». Elle est financée en tout ou partie par l'OPCO (Opérateur de Compétences) affilié à l'employeur de l'alternant(e).

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 nous contacter à l'adresse mail suivante : **referent.handicap@upromi.fr**

Indicateurs de résultats et de performances

Le CFA étant un nouvel entrant, ces indicateurs seront renseignées à l'issue de la première promotion d'apprenti(e)s:

- Taux de satisfaction
- Taux d'obtention du diplôme
- Taux de poursuite d'étude
- Taux d'insertion professionnelle
- Taux de rupture des contrats
- Valeur ajoutée de l'établisssement (en comparaison du taux d'emploi des apprenti(e)s sortants du CFA aux taux d'emploi d'établissements similaires)

Mise à jour de ces indicateurs à compter de janvier 2028

TP Négociateur Technico-Commercial

1j / 4j

Upromi

janvier 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
53					1	2	3
1	4	5	6	7	8	9	10
2	11	12	13	14	15	16	17
3	18	19	20	21	22	23	24
4	25	26	27	28	29	30	31

février 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
5	1	2	3	4	5	6	7
6	8	9	10	11	12	13	14
7	15	16	17	18	19	20	21
8	22	23	24	25	26	27	28

mars 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
9	1	2	3	4	5	6	7
10	8	9	10	11	12	13	14
11	15	16	17	18	19	20	21
12	22	23	24	25	26	27	28
13	29	30	31				

63

avril 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
13				1	2	3	4
14	5	6	7	8	9	10	11
15	12	13	14	15	16	17	18
16	19	20	21	22	23	24	25
17	26	27	28	29	30		

56

mai 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
17						1	2
18	3	4	5	6	7	8	9
19	10	11	12	13	14	15	16
20	17	18	19	20	21	22	23
21	24	25	26	27	28	29	30
22	31						

56

juin 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
22		1	2	3	4	5	6
23	7	8	9	10	11	12	13
24	14	15	16	17	18	19	20
25	21	22	23	24	25	26	27
26	28	29	30				

63

juillet 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
26				1	2	3	4
27	5	6	7	8	9	10	11
28	12	13	14	15	16	17	18
29	19	20	21	22	23	24	25
30	26	27	28	29	30	31	

35

août 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
30							1
31	2	3	4	5	6	7	8
32	9	10	11	12	13	14	15
33	16	17	18	19	20	21	22
34	23	24	25	26	27	28	29
35	30	31					

septembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
35			1	2	3	4	5
36	6	7	8	9	10	11	12
37	13	14	15	16	17	18	19
38	20	21	22	23	24	25	26
39	27	28	29	30			

56

octobre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
39					1	2	3
40	4	5	6	7	8	9	10
41	11	12	13	14	15	16	17
42	18	19	20	21	22	23	24
43	25	26	27	28	29	30	31

35

novembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
44	1	2	3	4	5	6	7
45	8	9	10	11	12	13	14
46	15	16	17	18	19	20	21
47	22	23	24	25	26	27	28
48	29	30					

70

décembre 2027

Sem.	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
48			1	2	3	4	5
49	6	7	8	9	10	11	12
50	13	14	15	16	17	18	19
51	20	21	22	23	24	25	26
52	27	28	29	30	31		

21

Formation Entreprise Rentrée + bilan Révisions Examens finaux