

Titre Pro NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL



POINTS CLÉS

Pré-requis

- Niveau Bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (validé) dans les domaines attaché commercial ou commercial ou équivalent
- Âge : 15 / 30 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage

Modalités & délais d'accès

- Signature d'un contrat d'apprentissage et signature d'une convention de formation, intégration dans un délai de 15 jours.



NIVEAU 5
Equivalence BTS



Contrat d'apprentissage



Rythme

1 jour / semaine en moyenne à la Skool & le reste du temps en entreprise



Durée

1 an soit 408h de formation à la Skool



OBJECTIF

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.



DÉBOUCHÉS MÉTIER

- 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
- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : 84
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : 75
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : 80



POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Professionnelle Management et gestion des organisations - niveau 6



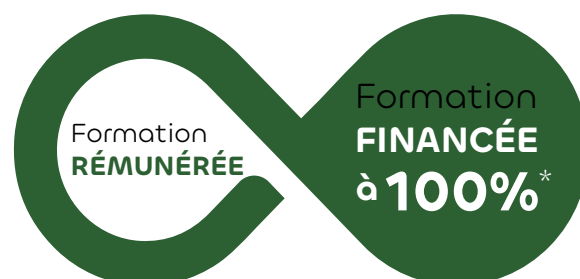
CONTACT APPRENTISSAGE

Voir campus concerné sur notre site internet (téléphone, mail & adresse)

RNCP39063 - V5 - 31/03/2026

Certificateur : MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION

Date d'enregistrement de la certification : 10/06/2024



Titre Pro

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

PROGRAMME

BLOC 1 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (RNCP39063BC01)

- 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

BLOC 2 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client (RNCP39063BC02)

- 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

Compétences attestées voir site skoolnjob.com



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

En présentiel

- Pédagogie active
- Apports théoriques et techniques
- Mise en pratique professionnelle
- Apprentissage en entreprise



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Modalités d'évaluation
- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Questionnaire à partir de production
- Entretien final

Détail des modalités d'évaluation voir site skoolnjob.com

Évaluation réalisée par un jury professionnel extérieur au centre de formation. La session d'examen a lieu en présentiel sur le campus de formation.



MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels de l'apprenti. La formation est réalisée par des formateurs qualifiés basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et travaux pratiques. Support de cours délivré à chaque participant.

€ TARIFS*

Le coût de la formation est pris en charge en totalité par l'OPCO compétent.



ACCESSIBILITÉ

Accessibilité aux personnes en situation de handicap, nous contacter. Nos locaux sont accessibles aux PMR.

RNCP39063 - V5 - 31/03/2026



skoolnjob.com

