

Négociateur technico-commercial

Programme v1.0 – 03/11/2025

Vitae Project Formations

46 avenue des Anglais, 17120 Barzan

SIRET : 90085552900039 – NAF : 8559A

SASU au capital de 2000 € – Nouvelle-Aquitaine

Contact référent : Audrey TOURBIN – 07 67 50 07 22 – vitaeprojectformations@gmail.com

Formation 100 % distancielle (e-learning)

Résumé

Cette formation prépare au Titre Professionnel de niveau 5 (équivalent BTS/DUT) de Négociateur technico-commercial. Elle forme des professionnels capables de développer et fidéliser une clientèle B2B, de concevoir des solutions techniques adaptées aux besoins des clients et de négocier des contrats commerciaux dans un environnement concurrentiel.

Objectifs

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Public visé

Tout public souhaitant exercer un métier commercial dans un environnement technique (B2B, industrie, services, etc.).

Pré-requis

- Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent.
- Expérience d'au moins 6 mois dans le métier.
- Permis B recommandé.

Durée et rythme

Durée totale : environ 450heures (environ 4 mois en accéléré)+ 350h minimum en entreprise.

Formation 100 % distancielle – accessible 24h/24, 7j/7.

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation modulaire, individualisée et accompagnée.

Modules interactifs, études de cas, accompagnement individuel, suivi sur plateforme LMS sécurisée avec assistance pédagogique sous 24 h.

Ressources disponibles : supports numériques, vidéos, documents écrits, activités interactives.

Programme de formation

- Période d'intégration : accueil, présentation du parcours et des objectifs, , adaptation du parcours
- **Module 1** – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre : veille commerciale, plan d'actions commerciales, prospection, analyse de performance
- **Module 2** – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client : représentation de l'entreprise, conception d'offres techniques et commerciales, négociation, consolidation de l'expérience client et optimisation de la relation client
- Périodes d'application en entreprise

Modalités d'évaluation

- Évaluations continues : quiz, études de cas et mises en situation.
- Évaluation des périodes d'application pratique.
- Évaluation finale pour le titre professionnel :
 - Dossier professionnel,
 - Mise en situation professionnelle,
 - Entretien final devant un jury.

Les CCP peuvent être obtenus indépendamment.

Validation de la formation

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) : Négociateur technico-commercial.

Certificateur : Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion.

Code RNCP : 39063.

Accessibilité et inscription

Formation accessible à tout public, y compris les personnes en situation de handicap. Une analyse personnalisée est réalisée dès la prise de contact pour proposer les aménagements nécessaires.

Inscription après entretien de positionnement et validation des prérequis.

Sessions ouvertes toute l'année sous réserve de places disponibles.

Tarifs

Tarif et devis sur demande

Financement possible via OPCO, France travail, soumis à condition

Vue synoptique de l'emploi-type

N° Fiche AT	Activités types	N° Fiche CP	Compétences professionnelles
1	Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	1	Assurer une veille commerciale
		2	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
		3	Prospecter un secteur défini
		4	Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
2	Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	5	Représenter l'entreprise et valoriser son image
		6	Concevoir une proposition technique et commerciale
		7	Négocier une solution technique et commerciale
		8	Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
		9	Optimiser la gestion de la relation client

3.1. Modalités d'évaluation des compétences et organisation de l'épreuve

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Mise en situation professionnelle	Prospecter un secteur défini Analyser 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 solution technique et commerciale Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	06 h 30 min	La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale. Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un. Tous les candidats passent la partie écrite en même temps, en présence d'un surveillant. Ils impriment leurs travaux et les rendent au surveillant. Avant de recevoir les candidats individuellement pour la partie orale, le jury prend connaissance de leurs travaux écrits. Il n'annote pas les travaux. Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h) La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat renseigne un tableau de bord à partir de données fournies, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides de type diaporama avec les actions qu'il envisage de mener. Le candidat analyse le contexte d'entreprise et du premier contact prospect et rédige une proposition technique et commerciale. Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min) Le candidat dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation écrite. Pendant 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale. Pendant 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien. Pendant 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs. Pendant 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Autres modalités d'évaluation le cas échéant :			
• Entretien technique	Prospecter un secteur défini Analyser 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 solution technique et commerciale Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	00 h 50 min	L'entretien technique a lieu après la mise en situation professionnelle. Il comporte trois parties : Pendant 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury. Pendant 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose. Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.
• Questionnaire professionnel	Sans objet		Sans objet
• Questionnement à partir de production(s)	Assurer une veille commerciale Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales Optimiser la gestion de la relation client	01 h 00 min	Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique. En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences : - Assurer une veille commerciale - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales - Optimiser la gestion de la relation client Le jury prend connaissance du document avant le questionnement. Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama. Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.
Entretien final		00 h 10 min	Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel. Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.
	Durée totale de l'épreuve pour le candidat :	08 h 30 min	