

Programme de formation

Titre Professionnel
Négociateur Technico-Commercial

RNCP 39063

Intitut du Sport et de la Formation – SportSup

Complexe N Génération, Rte de la Garenne

13300 Salon de Provence

Table des matières

Programme de formation	3
Modules de formation.....	8
Bloc de compétences visés.....	9

Programme de formation

Titre Professionnel – Négociateur Technico Commercial

CODE RNCP 39063 - Titre de niveau 5 sur France Compétences.

Enregistrée le 20-12-2023 et arriv à échéance le 08-02-2029

Certificateur : Ministère du travail et de l'emploi

Lien France compétence : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Code(s) ROME :

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 - Management en force de vente
- D1407 - Relation technico-commerciale

Objectif de la formation	Réussir la formation de Négociateur Technico-Commercial.
Pré-requis	<p>-Avoir validé un diplôme ou un titre de niveau 4 (BAC)</p> <p>⇒ ou avoir validé un niveau terminale avec au moins 1 an d'expérience professionnelle reconnue par le titre ;</p> <p>⇒ ou bien un seconde avec au moins 2 ans d'expérience professionnelle* (justificatif(s) à fournir).</p> <p>-Avoir un projet professionnel en adéquation avec la formation de Négociateur Technico-Commercial.</p> <p>NB : *expérience acceptée : professionnelle, stage, association</p>
Objectif(s) pédagogiques	<p>-Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p> <p>-Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</p>
Public concerné	Public souhaitant obtenir le titre professionnel Négociateur Technico-Commercial.
Référent de la formation	<p>Référent de la formation et profil de l'intervenant :</p> <p>Votre contact direct et référent de la formation sera Mme DAOUDI Fatima, Responsable pédagogique chez INSFORM</p>

	Mail : insform13@gmail.com
Durée de la formation	11 mois soit 602 heures en centre de formation et 1022 heures en entreprise .
Rythme	2 jours d'école et 3 jours en entreprise / semaines. *avec parfois des semaines 100 % en entreprise et d'autres 100 % à l'école.
Conditions d'accès / Admission	<p>Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone.</p> <p>Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 14 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.</p> <p>*Avoir validé le prérequis, l'entretien de motivation et avoir passé le questionnaire de positionnement initial.</p> <p>*La signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation sera requise par la suite.</p>
Délais d'accès	14 jours.
Méthodes mobilisées	<p>Parcours modularisé</p> <p>Apport theorique structuré</p> <p>Accompagnement et suivi individualisé.</p> <p>Pédagogie active et participative (mise en situation professionnelle, jeux de rôle, étude de cas réel ou contextualisés...)</p> <p>Immersion professionnelle (alternance)</p>
Modalités d'évaluation	<p>Un jury évaluera les compétences des candidats grâce à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en situation professionnelle : (06 h 30 min) <p>La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale.</p> <p>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.</p>

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 : 2h 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.

Entretien technique : 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.

	<p>Pendant 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.</p> <hr/> <p>Questionnement à partir de production(s) : 01h00 min</p> <p>Le questionnement à partir de productions se déroule à l'issue de l'entretien technique.</p> <p>En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurer une veille commerciale - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales - Optimiser la gestion de la relation client <p>Le jury prend connaissance du document avant le questionnement.</p> <p>Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.</p> <p>Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.</p> <hr/> <p>Entretien final : 10 min</p> <p>Y compris le temps d'échange avec le candidat sur le dossier professionnel.</p> <p>Le jury questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min</p> <p><i>NB : Des évaluations en cours de formation ECF ont lieu régulièrement lors de la formation afin de vous préparer au mieux à l'examen final.</i></p>
<p>Accessibilités aux personnes en situation de handicap PSH</p>	<p>Accessible aux PSH, pour optimiser la qualité de notre prise en charge, les personnes en situation de handicap sont invitées à nous en informer dès la prise de contact, en nous précisant la nature du handicap.</p> <p>Contactez notre référent handicap Mme Daoudi Fatima insform13@gmail.com ou au 07 82 62 73 87.</p>
<p>Secteur d'activité</p>	<p>Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements.</p>

Suite de parcours possibles (passerelles, suite de parcours...)	<ul style="list-style-type: none"> - Diplôme de type bac+3 , tel que : Licence professionnelle Métiers du commerce, de la vente ou du marketing. Licence Pro Coordination de projets de développement social et culturel. Titre professionnel ou certification RNCP niveau 6 : Chargé de développement commercial, Responsable marketing et commercial, etc... - Autres TP de niveau 5 TP Manager d'équipe commerciale TP Responsable de petite et moyenne structure TP Conseiller commercial ou Conseiller clientèle à distance, selon les projets professionnels
Type d'emplois accessible	Technico-commercial Chargé d'affaires Chef de vente Responsable grands comptes Responsable d'affaires Chargé clientèle B2B Chargé de développement commercial Commercial B2B Business developer Key account manager
Contexte d'emploi	Cette formation affiche un bon taux d'insertion professionnelle selon les données disponibles sur la plateforme InserJeunes du Ministère de l'Éducation nationale. https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil
Tarif	9590 euros * *0 euros dans le cadre d'un contrat en alternance. *Financement possible via le contrat d'apprentissage.

Lieu de formation :	Complexe N GENERATION, Route de la Garenne 13300 Salon de Provence -Arrêt de bus le plus proche : Donnadiou (moins de 170 mètre, 3 min à pied) accessible via ligne de bus 13, 2, 4, 553 et 601. -La gare ferroviaire la plus proche est la gare SNCF de Salon de Provence -Plusieurs points de restauration à moins de 500 mètre.
----------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

LES AVIS DE STAGIAIRES:

- Taux de satisfaction des stagiaires vis-à-vis de la formation : ...%
- Taux et causes d'abandon : ...%
- Taux de recommandation : ...%

Taux d'obtention de la certification en % sur la période du 30/09/2025 au 30/09/2026 est de ...%

Le nombre de personnes ayant obtenu la certification est desur. candidats s'étant présentés à l'examen.

Modules de formation
<p>Module 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p> <p>Chapitre 1 : Assurer une veille commerciale Chapitre 2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales Chapitre 3 : Prospecter un secteur défini Chapitre 4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives</p>
<p>Module 2 : Négocier une solution technique et commercial et consolider l'expérience client.</p> <p>Chapitre 1 : Représenter l'entreprise et valoriser son image Chapitre 2 : Concevoir une proposition technique et commerciale Chapitre 3 : Négocier une solution technique et commerciale Chapitre 4 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte Chapitre 5 : Optimiser la gestion de la relation client</p>

Bloc de compétences visés

*<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

BLOC 01 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- 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 02 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience 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 commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Lien du REAC en vigueur : <https://www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/activity/export/25874/521443>

**Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.*

**Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS).*

**Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.*

Débouchés à l'issue de la formation/obtention de la certification :

...% des candidats ont poursuivis leurs études ou ont intégrés une formation sous 6 mois

...% des candidats ont trouvés un emploi sous 6 mois

...% des candidats sont partis à l'étranger

...% ont intégrés un poste dans le secteur du titre visé

Indicateurs de performance :

.... Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels ;

.... Taux de poursuite d'études ;

.... Taux d'interruption en cours de formation ;

.... Taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ;