



RENTÉE EN SEPTEMBRE 2023

TITRE PROFESSIONNEL  
**NÉGOCIATEUR  
TECHNICO-  
COMMERCIAL  
H/F**

FORMATION CERTIFIANTE RNCP34079



# Qu'est ce qu'un·e **Négociateur Technico-Commercial** ?

Le négociateur technico-commercial **analyse le marché, élabore et négocie des solutions techniques** qui répondent aux exigences des clients et **s'aligne sur la stratégie commerciale de l'entreprise**. Il **signe alors des contrats** et met en place des actions de fidélisation de la clientèle. Il **analyse les résultats de l'entreprise et évalue sa performance commerciale**.

## Ses missions

Au quotidien, le **Négociateur Technico-Commercial** est amené à gérer différents types de missions :

- Prospecter à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client
- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et négocier des solutions techniques de produits ou de prestations de service

## Certification

**Titre professionnel de Niveau 5 (Bac +2)** délivré par le Ministère du Travail, l'Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° **34079**

- **Examen de certification** qui comprend :
  - Une **mise en situation professionnelle**
  - Un questionnement sur le **dossier professionnel**
  - Un **entretien technique**
  - Un **entretien final**

Les épreuves de certification seront organisées en présentiel.

## Lieux de certification

Nous consulter

## Évaluation

- **Évaluations** passées en cours de formation pour **valider les compétences professionnelles** visées par les titres professionnels.
- Rédaction du **dossier professionnel** et de ses annexes.



## Le CFA

Notre Centre de Formation d'Apprentis (CFA) a pour mission d'accompagner et former les personnes, y compris celles en situation de handicap, souhaitant s'orienter ou se réorienter par la voie de l'alternance, en développant leurs connaissances et leurs compétences et en facilitant leur intégration dans l'emploi, en cohérence avec leur projet professionnel.

Notre Raison d'être : "L'Emploi pour tous !" ...  
Pour que chacun trouve sa place dans notre société.

## Modalités

### Formation en classe virtuelle

Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé de la suite Office et d'un accès personnel à la plateforme de Digital Learning

### Certification en présentiel

(sur l'ensemble du territoire métropolitain et outremer.)

## Durée

**12 mois - Temps plein dont 468 heures de formation** (parcours standard, possibilité d'allègement ou de renforcement)

## Tarif de la formation

**9224€ en contrat d'apprentissage \***

**Intégralement pris en charge** par l'OPCO de l'entreprise d'accueil dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

\*Pour un autre type de contrat, nous contacter.

**Rentrée en septembre 2023**

## Objectifs de la formation

- **Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini,**
- **Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché,**
- **Prospecter et négocier une proposition commerciale.**



**Apprendre,  
c'est vouloir progresser,  
c'est être animé d'une passion,  
d'une soif intense de découverte !**

Albert EINSTEIN

## Focus alternance

L'alternance facilite votre insertion professionnelle. Elle vous apporte une expérience professionnelle, vos compétences sont davantage en phase avec la réalité du monde du travail et vous bénéficiez d'un double statut étudiant - salarié, ce qui vous apporte un certain nombre d'avantages.



# Contenu pédagogique

## 1 Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

## 2 Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale
- Concevoir des ateliers thématiques favorisant l'insertion professionnelle des publics
- Préparer et animer des ateliers thématiques favorisant l'insertion ;
- Analyser sa pratique professionnelle.



### Niveau de performance et d'accomplissement

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Taux de satisfaction : NC

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels ; NC

Taux d'accomplissement : NC

Taux de poursuite d'études : NC

Taux d'insertion professionnelle : NC

Données disponibles en janvier 2024

# Insertion professionnelle

Le **négociateur technico-commercial** officie dans tous les secteurs d'activité.

Le secteur commercial est un secteur avec le plus de perspectives d'évolutions possibles.

À l'issue du Titre Professionnel, vous pourrez prétendre aux métiers suivants :

- Technico-commercial (H/F)
- Chargé d'affaires (H/F)
- Attaché commercial (H/F)

Codes ROME :

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1407 - Relation technico-commerciale

## Poursuite de formation

La formation vise **l'insertion directe en emploi**. Cependant, vous pouvez également poursuivre votre cursus avec un titre professionnel (niveau 5 - BAC+2), ou une licence professionnelle.

## Public

La formation est ouverte à tout public, y compris aux personnes ayant besoin d'aménagements spécifiques.

## Prérequis

- Présenter une expérience professionnelle, personnelle ou citoyenne.
- Capacité d'expression et de rédaction en français : maîtrise des règles d'orthographe, de grammaire et d'accord pour une communication à visée professionnelle.
- Utilisation des logiciels du Pack Office.
- Être mobile : aucune exigence de permis de conduire (permis B).

## Modalités d'accès

- Le premier contact se fait à l'initiative du candidat via nos offres en ligne.
- Des tests de sélection permettant d'évaluer les prérequis.
- Si les résultats sont satisfaisants, un entretien est proposé.

## Délais d'accès

Minimum 10 jours (ces délais peuvent s'allonger pour les personnes en situation de handicap ou en fonction du dispositif de financement)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à contacter le référent handicap de proximité.

[contact@egp-academy.fr](mailto:contact@egp-academy.fr)



**EGP ACADEMY**  
COMMUNICATION - GESTION - VENTE

Pour tous renseignements,  
contactez-nous !



**03 83 31 29 37**

Prix d'un appel local



**contact@egp-academy.fr**



**www.ef-for.com**

EGP ACADEMY

55 Rue Herbue Chalin 54840 BOIS DE HAYE

Siret : 951 454 032 00016 Code APE : 8559 B

Organisme de formation enregistré sous le numéro

(enregistrement en cours) auprès du Préfet de la Région du Grand Est

Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État

Version 1 date mise à jour : 05/2023

N° UAI : (enregistrement en cours)

