



FORMATION

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT

NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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.

COMPÉTENCES VISÉES

- 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
- 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

PRÉ-REQUIS

Obtention ou Niveau bac pro, bac, titre professionnel de niveau 4 ou équivalent, ou deux ans d'expérience professionnelle. Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier et entretien individuel

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1 Nous contacter
- 2 Constituer le dossier de candidature
- 3 Valider l'entretien individuel
- 4 Confirmation de l'admissibilité

MÉTIERS VISÉS

Technico-Commercial, Business Developer, Chargé d'affaires, Chargé de clientèle, Commercial BtoB, Key account manager

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs d'activités qui nécessitent des Technico-Commerciaux pour leur développement.

DIPLÔME

Certification professionnelle "Négociateur Technico-Commercial" Niveau 5 Titre professionnel enregistré au RNCP n°39063 par décision de France Compétences du 27/05/2024 - Délivré par le Ministère du Travail
Équivalence BTS NDRC
Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues.

MODALITÉ DE FORMATION

Présentiel en rythme alterné : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

PROGRAMME DE LA FORMATION

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 oeuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Modules transverses

- Elaborer des documents professionnels (Word, Excel, PowerPoint ...)
- Utiliser les applicatifs métiers et outils collaboratifs (CRM, Teams ...)
- Rédiger des écrits professionnels
- Gestion du stress et prise de parole en public

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivation, entretiens. La formation se déroule au sein des locaux de notre CFA. Accès gratuit à des outils de digital learning. Suivi pédagogique tuteurs-apprenants, livret de suivi pédagogique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations durant la formation pour évaluer les connaissances acquises et préparer au passage du titre. Les compétences des candidats, issus de la formation, sont évaluées par un jury au vu :

- 1- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- 2- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.

DURÉE DE LA FORMATION

525 heures

RYTHME

Incubateur :
6 semaines
Alternance avec entreprise :
12 mois
[1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise]

COÛT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil)
—
8500€ si financement par fonds propre ou autres contrats

POURSUITES ÉTUDES

Bachelor Responsable de Développement Commercial

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter le parcours.



8 Square du Chêne Germain
35510 Cesson-Sévigné
02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr
Version 2025

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT