



FORMATION

# NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



02 30 96 15 97  
[contact@groupe-ajili.fr](mailto:contact@groupe-ajili.fr)  
[www.groupe-ajili.fr](http://www.groupe-ajili.fr)

AJILI  
FORMATION & RECRUTEMENT

# NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Négociateur Technico-Commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte, à distance et physiquement, des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

## PRE-REQUIS

Obtention ou niveau Bac pro, Bac, Titre professionnel de niveau 4 ou équivalent ou deux ans d'expérience professionnelle.

## MODALITES D'ADMISSION

Dossier, test de positionnement et entretien individuel.

## PROCEDURE D'ADMISSION

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

## METIERS VISES

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.

## SECTEUR D'ACTIVITE

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements.

## DIPLOME

Certification professionnelle "Négociateur Technico-Commercial" niveau 5. Titre professionnel enregistré au RNCP n°39063 par décision de France Compétences du 30/04/2024 - Délivré par le Ministère du Travail. Equivalence BTS ou DUT.

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP). Il 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.

Passerelle : se référer à la fiche France Compétences.

## ACCESSIBILITE

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

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### BLOC 1 : Elaborer 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 2 : 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

## MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivation et entretiens.

La formation se déroule au sein de nos locaux de notre CFA. Accès gratuit à des outils de digital learning. Suivi pédagogique tuteurs-apprenants et livret de suivi pédagogique.

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative sur chaque module durant la formation.

### Examen final :

#### **Mise en situation écrite : 4 h min**

La mise en situation professionnelle se présente sous forme d'étude de cas, située dans le contexte d'une entreprise fictive.

#### **Mise en situation orale : 2h30 min**

Préparation à la mise en situation orale

Entretien technique

Questionnement à partir de productions

Entretien final

## DUREE DE LA FORMATION

530 heures

## COUT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil).

## TAUX D'INSERTION

### ANNEE 2022

Taux d'insertion global  
à 6 mois : **84%**

Taux d'insertion dans le métier  
visé à 6 mois : **75%**

CF : Fiche RNCP n°39063

## RYTHME

**Incubateur** : 6 semaines

**Alternance avec entreprise** :

1 jour par semaine en formation et 4 jours en entreprise.

8500€ net de taxes si financement par fonds propre ou autres contrats.

## MODALITE DE FORMATION

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

## POURSUITES ETUDES

Poursuite d'étude possible vers un Bac+3 - Niveau 6 ( Bachelor, Licence, Licence professionnelle )



8 Square du Chêne Germain  
35510 Cesson-Sévigné  
02 30 96 15 97  
[contact@groupe-ajili.fr](mailto:contact@groupe-ajili.fr)  
[www.groupe-ajili.fr](http://www.groupe-ajili.fr)  
version 2025

AJILI  
FORMATION & RECRUTEMENT