



Titre professionnel Négociateur technico-commercial



Objectifs

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.



Contenu de la formation

1. Elaborer 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.

Compétences transversales de l'emploi :

Maîtriser les outils et usages numériques.

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Type d'action
Apprentissage

Lieu de formation

Lycée professionnel Louise
Labé - Lycée des métiers
réseau textile mode cuir
65 boulevard YVES FARGE
69007
LYON

Date de session

Du 16/09/2025 au 04/07/2027

FORMATION
EN
ALTERNANCE

Chiffres clés 2024

Nous ne possédons pas encore les chiffres clés liés à cette formation, pour plus d'informations contactez directement votre GRETA CFA

Les points forts de la formation

Formation dispensée au Lycée Louise Labé, établissement avec une coloration "éclairage"

Organisation

Rythme de la formation : temps partiel

Durée indicative : 2 ans

Durée totale en heures : 2390 heures

Nombre d'heures en centre : 900 heures

Nombre d'heures en entreprise : 1490 heures

Effectif mini/maxi : 12 - 16

Modalités d'enseignement : formation mixte

Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes

Modalités pédagogiques

Parcours de formation : en groupe

Équivalence et passerelles: Informations consultables sur la fiche RNCP de la formation, à la rubrique "Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitation". Pour un candidat détenteur d'un ou plusieurs blocs de compétences, d'un diplôme de même niveau ou supérieur ou d'un diplôme obtenu à l'étranger, une adaptation de parcours peut être envisagée en fonction des situations.

Méthodes pédagogiques : Projets et mises en situation

Matériel et moyens utilisés : Plateaux techniques, salles informatiques
Intervenants : formateurs spécialisés dans le domaine et enseignants
Éducation nationale

Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : Livrets des ECF, dossier professionnel, épreuves de certifications du titre professionnel

Possibilité de valider des blocs de compétences : oui

Métiers visés

d1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises

Accès

Publics visés : tout public

Niveau d'entrée : sans niveau d'accès

Prérequis : Être titulaire du Bac ou d'un titre professionnel de niveau 4

Modalités d'accès : admission après test

Délais d'accès : Candidature possible à partir de janvier et sous réserve de places disponibles.

Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.

Financement

Prix horaire indicatif : 9.84 €/h TTC

Tarif global indicatif : 8856 € TTC

Financements possibles : Prise en charge des frais de formation et de rémunération dans le cadre du contrat d'apprentissage

Modalités de financement : développement de compétences – OPCO, formation financée par France Travail sous réserve d'éligibilité, formation financée par la Région sous réserve d'éligibilité, individuel payant, le prix de cette formation est déterminé en fonction du parcours de formation, projet de transition professionnelle

[Nos Conditions Générales de Vente](#)

Nos labels



Poursuite d'études

Insertion professionnelle, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Technico-commercial, Licence professionnelle (bac+3) : spécialisée en commerce, marketing ou gestion des ventes. Bachelor (bac+3) en Commerce, Marketing ou Management

| | | | | | | |
|---|--|----------------------------------|--|---|-------------------------------------|----------------------------------|
| Niveau de sortie niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT) | Spécialités de formation NSF 312t : Négociation et vente | Code RNCP/RS RNCP39063 | Nom du certificateur Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion | Date certification 27/05/2024 | Accessible par la VAE Oui | Mise à jour 21/03/2025 |
| | | | | | Formation certifiante Oui | |

Contact Formation

GRETA CFA Lyon Métropole
41 rue Antoine Lumière
69008 LYON
04 78 78 84 84
contact.greta.lyonmetropole@ac-lyon.fr

Madame Florence CALLEWAERT
Conseillère formation
0603250946



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lyon-metropole>