



# 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**  
Formation continue

**Lieu de formation**  
Lycée polyvalent Arbez  
Carme - Lycée des métiers de  
la plasturgie et des outillages  
1 rue PIERRE ET MARIE CURIE  
01100  
BELLIGNAT

## 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

Le titre se compose de 2 activités distinctes, dénommées "bloc de compétences" : le passage d'un seul bloc de compétences est possible. Validation indépendante des blocs de compétences. 2 Blocs de compétences : - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique donné. - Prospecter et négocier une proposition commerciale

## Organisation

**Rythme de la formation** : journée

**Durée indicative** : 8 mois

**Durée totale en heures** : 1100 heures

**Nombre d'heures en centre** : 700 heures

**Effectif mini/maxi** : 6 - 12

**Modalités d'enseignement** : formation mixte

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

**Type de la Formation** : N/A

## Modalités pédagogiques

**Matériel et moyens utilisés** : Autre

**Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation** : Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle,

## Métiers visés

d1402 : relation commerciale grands comptes et entreprises

d1407 : relation technico-commerciale

## Accès

**Publics visés** : tout public

**Niveau d'entrée** : sans niveau d'accès

**Prérequis** : Aisance dans la communication écrite et orale, qualités relationnelles, pack office (niveau de maîtrise : intermédiaire).

**Modalités d'accès** : admission après test , admission sur dossier

**Délais d'accès** : Recrutement sur dossier (motivation, CV, Résultats) et entretien

**Eligible au CPF** : oui

**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** : 15 €/h TTC

**Tarif global indicatif** : 10500 € TTC

**Modalités de financement** : formation financée par la Région sous réserve d'éligibilité, formation financée par France Travail 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](#)

## Financeurs



## Nos labels



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

## Contact Formation

GRETA CFA l'Ain  
1 rue de Crouy  
01011 Bourg-en-Bresse  
04 74 32 15 90  
greta.ain@ac-lyon.fr



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