



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

Date de session

Du 02/09/2024 au 29/06/2025

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. - Prospector 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 : 750 heures

Nombre d'heures en entreprise : 350 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 : projet de transition professionnelle

[Nos Conditions Générales de Vente](#)

Financiers



Nos labels



Poursuite d'études

Bachelor Développement Commercial Bachelor Marketing et Commerce

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

Madame CLODY Florence
Coordonnateur(rice) filière
florence.clody@ac-lyon.fr



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