



# TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NIVEAU 5 - RNCP34079

## ■ POUR VOUS INSCRIRE :

**Session :** Nous contacter pour la prochaine date

**Lieu de formation :**

**OBJECTIF EMPLOI OUEST**

40 rue de Pontoise 95870 Bezons

1 place des hauts Tilliers 92230 Gennevilliers

9 rue Eugène Grave 78200 Mantes la Jolie

Adressez votre candidature à  
[administration@oeformations.fr](mailto:administration@oeformations.fr)

**01 77 38 89 05**

afin de vous inscrire à une **réunion  
d'information collective**

Délaï d'accès à la formation : 48 heures avant  
son démarrage

**Vous êtes en situation de handicap ?**

Sites accessibles au PSH - Pour toute  
question, merci de contacter par mail  
Christelle Bricou : [christelle.bricou@acfoeo.fr](mailto:christelle.bricou@acfoeo.fr)

## ■ MODALITÉS :

**Rythme :** Mixte- 35h par semaine

**Nombre d'heures :** 628 h en centre et 595h  
en stage

**Effectif :** selon la commande régionale

**Horaires :** du lundi au vendredi 9h00- 13h00  
et 14h00 - 17h00

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques
- Études de cas et exercices pratiques
- Mise en situation, jeux de rôle, simulations
- Analyses de pratiques professionnelles
- Suivi individualisé

## ■ FORMATEURS :

Professionnels confirmés depuis plusieurs années dans  
le secteur commercial

## ■ VALIDATION ET DEBOUCHES :

**Validation :** Titre pro **Négociateur Technico-  
commercial délivré par le Ministère du travail du plein  
emploi et de l'insertion depuis le 10/06/2019** +  
attestation de suivi de formation

**Emploi :** Technico-commercial, chargé d'affaires

**Poursuites d'études :** Bachelor responsable  
développement commercial à l'international /  
Responsable marketing et commercial (bac+3)

## ■ PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

Formation **conventionnée, gratuite et  
rémunérée**, financée par le conseil régional  
d'Ile de France

En 2023

**86 stagiaires en formation**

**77% de satisfaction**

**67% de réussite sur les 2 CCP**



## PRÉ-REQUIS :

- **Etre titulaire d'un niveau 4** (Bac ou équivalent) **et 6 mois d'expérience dans le domaine commercial**
- **Justifier d'une expérience professionnelle d'un an minimum dans le secteur commercial en l'absence de diplôme**
- **Avoir une bonne maîtrise du français et des calculs**

## OBJECTIFS :

**Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du  
métier de négociateur technico-commercial :**

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
  - Prospector et négocier une proposition commerciale
- Valider le titre pro Négociateur Technico-commercial de niveau 5 (bac+2) sur l'ensemble des blocs de compétences**

## PROGRAMME : 628h



- **Intégration dans le parcours (7h)**
- **CCP1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini (373h)**  
Assurer une veille commerciale pour analyser l'état des marchés  
Organiser un plan d'actions commerciales  
Mettre en œuvre des actions de fidélisation  
Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte  
Module Bureautique
- **CCP 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale (213h)**  
Prospector à distance et physiquement un secteur géographique  
Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés  
Négocier une solution technique et commerciale  
Module communication
- **Accompagnement et préparation à la certification (35h)**

## MÉTHODES D'ÉVALUATION :

**Avant la formation :** test de positionnement et entretiens

**Pendant la formation :** évaluation continue des acquis et entraînements aux épreuves du titre professionnel

**Fin de formation :** Bilan final + présentation aux épreuves du titre pro + évaluation de satisfaction apprenant