

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL NIVEAU 5 – RNCP39063

■ 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

01 77 38 89 05

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

Délai 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

■ 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 10/06/2024** +
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)...

Taux d'insertion global à 6 mois : 84%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois et 2 ans :
75% - 80%

■ PUBLIC ET TARIF :

Public : demandeurs d'emploi

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

En 2024

Taux de satisfaction : 95%

Taux de présentation au titre : 90%

Taux d'obtention au titre : 88%



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 de prospection et la mettre en
œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et
consolider l'expérience client

**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 de prospection et la mettre
en œuvre (373h)**
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
Module Bureautique
- **CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale
et consolider l'expérience client (213h)**
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
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