

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

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

You 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 financée par le conseil régional d'Ile de France + Gratuité du Pass Navigo (- 26 ans)

En 2025

Taux de satisfaction : 93%

Taux de présentation au titre : 98%

Taux de réussite : 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