TITRE PROFESSIONNEL, NIVEAU 5

Négociateur technico-commercial

Apprenez à prospecter, négocier des solutions techniques et fidéliser une clientèle de professionnels.

- E-learning
- Présentiel Lille

CERTIFICATION
Titre professionnel, RNCP39063

NIVEAU
5 (équivalent bac+2)

DURÉE
1085 heures (environ 7 mois à temps plein), dont 245 h en entreprise

PROCHAINE SESSION
Sur demande, entrées toute l'année

TARIF
E-learning : 2990 €
Présentiel Lille : 7590 €
Tarifs nets de taxe

FINANCEMENT
OPCO, France Travail, employeur ou financement personnel. Non éligible au CPF à ce jour

LIEU
113 rue Pierre Legrand, Lille

PROGRAMME

Ce que vous saurez faire

Le titre est composé de deux blocs de compétences. Chaque bloc peut être validé séparément et reste acquis.

Bloc 1

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances et corriger ses actions

Bloc 2

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier et conclure
- Optimiser la gestion de la relation client

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le contenu de la formation, module par module

La formation est organisée en modules. Les durées sont indicatives et ajustées après votre test de positionnement.

Module 1 — **Stratégie de prospection** — 350 h

- Analyse du secteur et ciblage
- Plan de prospection et organisation de la tournée
- Prospection digitale et réseaux professionnels
- Suivi de l'activité avec un CRM

Module 2 — **Négociation technique et commerciale** — 315 h

- Analyse du besoin technique du client
- Construction et chiffrage de l'offre
- Argumentation et traitement des objections
- Conclusion de la vente

Module 3 — **Suivi et fidélisation** — 140 h

- Expérience et satisfaction client
- Développement du portefeuille
- Reporting et analyse des résultats

Module 4 — **Période en entreprise** — 245 h

- Mise en pratique des compétences en situation réelle
- Missions définies avec le tuteur en entreprise
- Suivi régulier par le formateur référent

Module 5 — **Préparation à la certification** — 35 h

- Rédaction du dossier professionnel
- Entraînement à la mise en situation professionnelle
- Entretien technique et entretien final : simulations
- Session d'examen du titre professionnel Négociateur technico-commercial

Durée totale de référence : 1085 heures, dont 245 heures en entreprise. Même programme et même durée en e-learning et en présentiel.

DÉBOUCHÉS

Après la formation

Le titre vous permet d'occuper notamment ces postes :

- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Commercial terrain

Avec de l'expérience, vous pouvez évoluer vers un poste de responsable commercial.

INFORMATIONS PRATIQUES

Tout savoir avant de vous inscrire

Public concerné	Demandeurs d'emploi, salariés en reconversion ou en évolution, alternants.
Prérequis	Niveau bac ou expérience professionnelle dans la vente. Aisance relationnelle et goût du terrain. Les acquis sont vérifiés lors du positionnement.
Modalités et délais d'accès	Demande en ligne, entretien et test de positionnement. Entrée en formation dans un délai de 2 à 4 semaines après validation du dossier et du financement.
Tarif	E-learning : 2 990 €. Présentiel à Lille : 7 590 €. Tarifs nets de taxe, hors frais de session d'examen éventuels. Une prise en charge peut être possible selon votre statut : OPCO, France Travail, employeur ou financement personnel. Non éligible au CPF à ce jour.
Méthodes pédagogiques	Cours en petit groupe, mises en situation professionnelle, études de cas et suivi individuel par un formateur.
Modalités d'évaluation	Évaluations en cours de formation, dossier professionnel et mise en situation devant un jury de professionnels habilités par le ministère du Travail.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour étudier les adaptations possibles : info@formametiers.fr.
Résultats	Nouvelle formation chez Formamétiers : nos taux de réussite et de satisfaction seront publiés ici à l'issue de la première session. La satisfaction est mesurée à chaque fin de formation. Pour repère, le taux de réussite national de ce titre dans le réseau Afpa est de 87,5 % (Afpa, données 2025, source : afpa.fr).