

TP Négociateur Technico-Commercial

Prospection, négociation technico-commerciale et gestion de la relation client — formation en alternance.

Le Négociateur Technico-Commercial exerce une activité commerciale dans des secteurs à forte composante technique : industrie, BTP, Energie, numérique ou services. Il prospecte et fidélise une clientèle professionnelle, conçoit des propositions adaptées et conduit les négociations jusqu'à la conclusion des ventes. Cette formation en alternance associe apports théoriques à distance et mise en pratique en entreprise.

L'essentiel

Certification	Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial
Code & niveau	RNCP 39063 — Niveau 5 (Bac+2)
Certificateur	Ministère charge de l'Emploi (DGEFP)
Date de début des parcours certifiants	10-06-2024
Date d'échéance de l'enregistrement	10-06-2029
Durée totale	455 heures sur 1 an (hors périodes en entreprise)
Modalités	Hybride — 80 % e-learning · 20 % présentiel — alternance
Rythme	Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation — entrées permanentes
Lieux	20 avenue Marcellin Berthelot, 92390 Villeneuve-la-Garenne
Tarif	Prise en charge OPCO selon NPEC RNCP 39063 — aucun frais pour l'alternant
Délai d'accès	Inscription jusqu'à 15 jours ouvrés avant le démarrage de la session

Objectif de la formation

Préparer la session de certification du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (RNCP 39063) et acquérir les compétences opérationnelles nécessaires à l'exercice d'une fonction commerciale à composante technique. L'apprenant développe son autonomie commerciale par la pratique en alternance et bénéficie d'un accompagnement individualisé jusqu'à la certification.

Modalités de formation

- **En distanciel (e-learning, 80 %)** — Apports théoriques, études de cas, simulations commerciales et évaluations via la plateforme pédagogique numérique.
- **En présentiel (20 %)** — Ateliers pratiques : jeux de rôle, mises en situation de négociations, préparation à la certification.
- **En entreprise** — Périodes d'alternance permettant la mise en œuvre réelle des techniques commerciales, selon le rythme défini avec l'entreprise d'accueil.

Public vise

Toute personne souhaitant exercer une fonction commerciale technique, dans le cadre d'un parcours en alternance.

- Jeunes de 16 à 29 ans révolus dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.
- Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.
- Personnes en situation de handicap reconnues, sans limite d'âge.
- Personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le titre vise, sans limite d'âge.
- Salarié en évolution ou reconversion professionnelle vers une fonction commerciale.
- Candidats à la VAE souhaitant valider un ou plusieurs blocs de compétences du référentiel.

Prérequis

- Avoir un niveau Baccalauréat ou un niveau équivalent.
- Être en capacité de rédiger et de s'exprimer clairement à l'oral en français (niveau B1 minimum).
- Manifester un goût affirmé pour la relation client, la négociation et le secteur commercial.
- Avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, ou être accompagné dans sa recherche d'entreprise.

Une expérience commerciale est appréciée mais non exigée. Un entretien et un questionnaire de positionnement sont réalisés avant l'entrée en formation.

Modalités et délais d'accès

- Candidature et entretien de positionnement (projet professionnel, niveau initial, attentes).
- Recherche ou validation d'une entreprise d'accueil dans le secteur commercial.
- Signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et dépôt auprès de l'OPCO.
- Confirmation de l'inscription par l'organisme de formation.
- Inscription possible jusqu'à 15 jours ouvrés avant le démarrage, sous réserve de places disponibles.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Bloc RNCP39063BC01 — Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale sur son secteur d'activité.
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales.
- Prospecter un secteur de vente défini.
- Analyser ses performances commerciales et mettre en œuvre des actions correctives.

Bloc RNCP39063BC02 — Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image auprès des clients et partenaires.
- Concevoir une proposition technique et commerciale adaptée au besoin du client.
- Négocier une solution technique et commerciale et conclure la vente.
- Réaliser le bilan de son activité commerciale, l'ajuster et en rendre compte.
- Optimiser la gestion de la relation client et fidéliser le portefeuille.

Contenu de la formation

Le programme est structuré en 2 modules correspondant aux blocs de compétences du référentiel RNCP 39063, complétés par un module de préparation à la certification. La formation est dispensée en modalité hybride : 80 % à distance et 20 % en présentiel.

Module 1 — Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (RNCP39063BC01 — 200 heures)

Construire et déployer un plan d'actions commerciales cible, analyser ses performances et ajuster son action.

- Veille commerciale : sources d'information, outils de veille, analyse de la concurrence
- Construction d'un plan d'actions commerciales adapté au secteur défini
- Techniques de prospection : téléphone, terrain, réseaux sociaux, salons professionnels
- Outils numériques de prospection et de gestion de la relation client (CRM)
- Analyse des performances commerciales : indicateurs, tableaux de bord
- Elaboration et mise en œuvre d'actions correctives

Module 2 — Négocier une solution technique et commerciale (RNCP39063BC02 — 180 heures)

Maîtriser la négociation commerciale, de l'analyse du besoin client à la conclusion de la vente et à la fidélisation.

- Représentation de l'entreprise : posture professionnelle, image de marque
- Analyse du besoin client et conception d'une proposition technique et commerciale
- Techniques de négociation et traitement des objections
- Argumentation technique et valorisation de l'offre
- Conclusion de la vente et formalisation de l'accord commercial
- Bilan d'activité commerciale, ajustement et reporting
- Gestion et optimisation de la relation client, fidélisation du portefeuille

Module 3 — Préparation a la certification (40 heures)

Réviser les compétences acquises, s'entraîner aux épreuves et finaliser le dossier professionnel.

- Révision des connaissances et compétences acquises
- Mises en situation professionnelle en conditions d'examen
- Préparation du dossier professionnel
- Bilan individuel de fin de parcours et axes de progression

Méthodes et moyens pédagogiques

Organisation de l'alternance

- Formation hybride : 80 % du temps de formation à distance (e-learning) et 20 % en présentiel.
- Apports théoriques et études de cas à distance via une plateforme pédagogique numérique.
- Ateliers pratiques en présentiel : jeux de rôle, simulations commerciales.
- Périodes en entreprise permettant la mise en œuvre réelle des techniques commerciales.

Méthodes mobilisées

- Jeux de rôle et mises en situation de négociation.
- Etudes de cas issus de contextes professionnels varies.
- Travaux individuels et collectifs sur outils CRM.
- Suivi individualisé et visites de l'entreprise d'accueil.
- Evaluations formatives régulières (quiz, études de cas, simulations).

Moyens matériels

- Plateforme pédagogique numérique pour les séquences à distance.
- Outils de CRM et supports de simulation commerciale.
- Salle équipée pour les mises en situation en présentiel.

Modalités d'évaluation

L'évaluation des compétences s'effectue selon les modalités définies par le référentiel RNCP 39063, devant un jury de professionnels.

- Positionnement initial en début de parcours.
- Evaluations formatives en cours de modules (quiz, études de cas, mises en situation).
- Mise en situation professionnelle écrite et orale, à partir d'un contexte d'entreprise.
- Constitution et soutenance d'un dossier professionnel.
- Entretien final avec le jury.

Inscription à la session de certification

Synergie Académie accompagne chaque apprenant dans son inscription à la session de certification du Titre Professionnel, organisée par la DREETS compétente.

Indicateurs de résultats

Les indicateurs ci-dessous sont suivis et communiqués annuellement. Les premières données seront disponibles à l'issue de la session 2026.

Taux de satisfaction des apprenants	Nouvelle formation — données en cours de constitution (2026)
Nombre d'apprenants formés	Nouvelle formation — données en cours de constitution (2026)
Taux et causes des abandons	Nouvelle formation — données en cours de constitution (2026)
Taux d'interruption en cours de prestation	Nouvelle formation — données en cours de constitution (2026)
Taux de rupture des contrats d'apprentissage	Nouvelle formation — données en cours de constitution (2026)
Taux d'insertion dans l'emploi à 6 mois	Nouvelle formation — données en cours de constitution (2026)

Ces indicateurs seront collectés via des enquêtes de satisfaction en fin de formation et des enquêtes de suivi à 6 mois. Ils seront rendus publics sur les supports de communication de l'organisme.

Taux d'insertion dans l'emploi : données complémentaires disponibles sur <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Validation, résultats et blocs de compétences

- Chaque bloc de compétences peut être valide indépendamment et donne lieu à un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP).
- Le titre complet est délivré lorsque l'ensemble des blocs obligatoires est valide (moyenne $\geq 10/20$).
- La VAE permet également l'accès à une validation totale ou partielle du titre.

Passerelles, suites de parcours et débouchés

Poursuites d'études possibles :

- Licence Pro Commerce, Techniques de Commercialisation ou Marketing (niveau 6).
- Bachelor Vente / Marketing / Commerce International.
- Autres TP de niveau 5 : Manager d'Unité Marchande, Responsable de Développement Commercial.

Débouchés professionnels :

Négociateur technico-commercial, technico-commercial, attaché commercial, conseiller commercial ou chargé d'affaires, dans tous les secteurs à composante technique.

SYNERGIE ACADEMIE

20 avenue Marcellin Berthelot,
92390 Villeneuve-la-Garenne
Email : contact@synergie-academie.fr
Tel : +336 87 85 31 97



Tarifs et financement

Formation dispensée en alternance et financée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Prise en charge OPCO selon NPEC RNCP 39063. Aucun frais résiduel pour le bénéficiaire dans le cadre de l'alternance.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Des aménagements peuvent être proposés : adaptation des supports, aménagement du rythme, adaptation des modalités d'évaluation, mobilisation de l'Agefiph. Contact : contact@synergie-academie.fr.