



Formation

TP - NEGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL

TP - Négociateur technico-commercial

Présentation

Durée de la formation	(420 heures) 12 mois
Rythme de la formation	1 jour de cours/semaine
Lieux	15 rue du louvre 75001 Paris
Prochaine session	Septembre 2025
Tarifs	Frais de scolarité : 4 850 € TTC payable en 10 fois sans frais Frais de pré-inscription : 550 € (non-remboursables) uniquement pour les postulants étrangers.

La formation

La certification professionnelle Négociateur technico-commercial est délivrée par Le MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION code NSF312t reconnue par l'État au niveau 5 enregistré au RNCP 39063 par arrêté du 30 avril 2024 relatif au titre professionnel de négociateur technico-commercial , Date d'échéance de l'enregistrement :10 juin 2029 .Fiche RNCP n°39063, enregistrée le 27 mai 2024, code 312t : Négociation et vente <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Prérequis

Pour accéder au parcours de formation vous devez remplir les conditions suivantes :

Être titulaire d'un niveau 4 (Bac ou équivalent)

Objectif

- À l'issue de la formation, les apprentis ou les stagiaires seront autonomes et capables de :
- Exercer ses activités dans le respect des procédures de l'entreprise et sous la responsabilité d'un hiérarchique.
- Être capable d'organiser sa prospection et vendre les produits ou services de l'entreprise en respectant les objectifs fixés.

TP - Négociateur technico-commercial

Métiers et débouchés

Types d'emplois accessibles:

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Programme de la formation

Bloc de compétences 1	Bloc de compétences 2	Modules optionnel
<p>Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assurer une veille commerciale • Concevoir et organiser un PAC • Prospecter un secteur défini • Analyser les performances, élaborer et mettre en place des actions correctives <p>Le programme est individualisé et personnalisé selon les compétences et les capacités des stagiaires . La durée, les modalités sont modifiables et réglées par les responsables de formations . Les sorties et les entrées permanentes en formation sont proposées tout au long de l'année .</p>	<p>Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Le programme est individualisé et personnalisé selon les compétences et les capacités des stagiaires . La durée, les modalités sont modifiables et réglées par les responsables de formations . Les sorties et les entrées permanentes en formation sont proposées tout au long de l'année .</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil, positionnement et contractualisation • Maîtrise des enjeux métier • Vers mes objectifs emploi et certification • Validation de la certification et reconnaissance des compétences • Remise à niveau • Ateliers professionnels (Français, Anglais, Bureautique, Softskills, Entraînement Examen...) • Sensibilisation sur des thématiques spécifiques (Laïcité, Egalité Homme-Femme, Développement Durable...) <p>Le programme est individualisé et personnalisé selon les compétences et les capacités des stagiaires . La durée, les modalités sont modifiables et réglées par les responsables de formations . Les sorties et les entrées permanentes en formation sont proposées tout au long de l'année .</p>

Modalités d'inscription

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante :

<https://learnaction.com/admission/>

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature. - Pour l'alternance : Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission. - Pour les candidats internationaux et les initiaux : Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission. Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@learnaction.com

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

LEARN'ACTION s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant que stagiaires adressez vous au référent handicap du centre de formation . Il est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

Le référent Handicap : Mr Slim BAKLOUTI au 01.88.88.06.97 ou par mail : s.baklouti@intedgroup.com



CONTACT

Email : contact@learnaction.com

Tel : +33 1 88 88 08 50

Site web : www.learnaction.com

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

La certification qualité a été délivrée
au titre d'actions de formation