

TP - Négociateur technico-commercial

GRETA Midi-Pyrénées Ouest

Certifiante

Formation continue formation entièrement présentielle RNCP39063 FORGTI0015GMP

Ville	Auch
Lieu de formation	Agence de Auch
Niveau d'entrée	N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)
Niveau de sortie	N5 (BTS, DUT)
Durée et rythme	1120h - 35h/semaine
Public visé	Tout public
Modalité d'entrée et sortie	Entrée et sortie permanente
Financement	Bénéficiaire de l'action

Formation professionnalisante permettant de maîtriser la prospection, la négociation et la fidélisation client pour accéder rapidement à des fonctions commerciales à forte valeur ajoutée.

Objectifs

- Assurer une veille commerciale sur son marché.
- Concevoir une stratégie de prospection adaptée.
- Organiser un plan d'actions commerciales.
- Prospecter physiquement et à distance.
- Identifier les besoins des clients et prospects.
- Construire une offre technique et commerciale personnalisée.
- Présenter une solution adaptée aux attentes du client.
- Négocier les conditions commerciales.
- Fidéliser et développer un portefeuille clients.
- Réaliser le suivi commercial et les reportings d'activité.
- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Contenu

Certification préparée

Négociateur technico-commercial - RNCP39063

Résultats attendus complémentaires

Développer un portefeuille clients et négocier des solutions techniques performantes

Attestation de compétences (Voir type de validation), Obtention du certificat, Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

Pré-requis

Niveau 4 et projet validé

Bonnes compétences en communication

Empathie et capacité d'écoute
Connaissances en gestion de projet

Programme

Blocs de compétence	Modules	RNCP
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre		RNCP39063BC01
Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client		RNCP39063BC02

Contenu de la formation

Description

Cette formation prépare au métier de négociateur technico-commercial en développant les compétences nécessaires à la prospection, à la négociation commerciale et au développement d'un portefeuille clients dans un environnement omnicanal.

Enseignements

- Veille commerciale et étude de marché
- Analyse de secteur
- Stratégie commerciale omnicanale
- Plan d'actions commerciales
- Prospection terrain
- Prospection digitale
- Social selling
- Gestion de portefeuille clients
- Techniques de découverte des besoins
- Argumentation commerciale
- Négociation commerciale
- Vente de solutions techniques
- Relation client
- Fidélisation
- CRM et outils commerciaux
- Communication professionnelle
- Reporting commercial
- Développement du chiffre d'affaires
- Préparation à la certification

Blocs de compétences

CCP1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Veille commerciale
- Organisation du plan d'actions commerciales
- Prospection
- Analyse des performances

CCP2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Construction de l'offre
- Négociation
- Suivi client
- Fidélisation

Période de stage en entreprise

Durée du stage en semaines : selon l'organisme

Planification : Discontinue (alternance)

Modalité d'évaluation du stage en entreprise :

- Rapport de stage
- Présentation orale et soutenance devant jury
- Évaluation des compétences professionnelles en entreprise

Stage en milieu professionnel

Oui

Compétences visées

RNCP39063BC01 - 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, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

RNCP39063BC02 - 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 une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

Durée

- En centre: 805 heures
- Total enseignement: 805 heures
- En entreprise: 315 heures
- Total: 1120 heures

Rythme

- En continu

Intensité

35 heures/semaine

Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel avec apports et pratique

Moyens pédagogiques

- Travaux pratiques
- Document pédagogique

Intervenants

Intervenant spécialiste du domaine, enseignant de spécialité, bénéficiant d'un plan de développement de compétences

Modalité d'évaluation

- Examen final - Epreuve ponctuelle
- Epreuves pratiques

Tarifs, financements et frais

Prix (net de taxe) : 12075 €

Modalités de financement : Mon Compte Formation

Financier

Financier	Public visé	Nombre de place
Bénéficiaire de l'action	Tout public	0

Frais à la charge de l'apprenant

Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

Modalités d'inscription et d'admission

Effectif min / max : 5 / 12

Modalités d'admission

Admission après test, Admission après entretien

Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

Poursuite d'études

Intitulé	Niveau de sortie	RNCP / RS
Ingénieur d'Affaires en Hautes Technologies	Niveau 7	RNCP35652
Manager commercial clients grands comptes	Niveau 7	RNCP38135
Responsable du développement des affaires	Niveau 6	RNCP38602
Manager du développement commercial	Niveau 7	RNCP40240
Manager d'affaires	Niveau 7	RNCP40257

Liste des métiers associés

Intitulé	Code ROME
Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises	D1402
Directeur / Directrice des ventes	D1406
Technico-commercial / Technico-commerciale	D1407

Équivalence - Correspondance totale ou partielle

RNCP du bloc concerné	Intitulé du bloc concerné	Certification concernée par l'équivalence	Bloc en correspondance
RNCP39063BC01	Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	RNCP34079	Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini RNCP34079BC01 — Correspondance totale
RNCP39063BC02	Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	RNCP34079	Prospecter et négocier une proposition commerciale RNCP34079BC02 — Correspondance totale

Informations pratiques : accès, services et contact

Lieu de formation concerné : Agence de Auch – Auch

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Oui

Transport et accès au site : Bus Keolis

Restauration et espace repas : Oui

Possibilité d'hébergement : Non

Contact

Marie-Thérèse De Oña
Ordonnateur(trice)
0563916450
marie-therese.de-ona@ac-toulouse.fr

Référent handicap

Nathalie Capo Gual
0687775434
nathalie.capogual@mongreta.fr

Informations légales

Rncp : RNCP39063

Date de publication : 27-05-2024 00:00

Date d'échéance de la certification : 10-06-2029 00:00

Nom du certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063>

Formacode : 34572

Certifinfo : 116859

Rome : D1402, D1406, D1407

Sessions de formation

Session	Période	Statut
Session du 29 juillet 2026 au 30 janvier 2028	Entrées et sorties permanentes	Inscription ouverte

Tout savoir sur GRETA Midi-Pyrénées Ouest

Eduform