FORMA-ON Formation Professionnelle - CFA	Titre professionnel – RNCP **NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL, Niveau 5** **RNCP39063**
Objectifs	Le Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial forme des professionnels capables de développer l'activité commerciale d'une entreprise en élaborant une stratégie de prospection, en négociant des solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients et en assurant le développement durable de la relation client.
Programme	CCP1 : 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 CCP2 : 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
Prérequis	Être titulaire d'une certification de niveau 4 (Bac ou équivalent) ou justifier d'une expérience professionnelle significative dans le commerce ou la distribution.
Débouchés	Technico-commercial, Chargé d'affaires, Responsable grands comptes, Responsable d'affaires, Chargé clientèle B2B, Chargé de développement commercial, Commercial B2B, Business developer
Méthodes pédagogiques	Apports théoriques et réglementaires Jeux de rôle et simulations d'entretiens commerciaux Études de cas commerciales et techniques Ateliers de prospection commerciale et de développement de portefeuille clients Utilisation des outils numériques, CRM et réseaux professionnels Accompagnement individualisé et suivi des acquis Périodes d'application en entreprise (pour les parcours en alternance ou incluant un stage)

Durée et délai d'accès	• En alternance : Durée variable selon profil. Rythme d'alternance au CFA : 1 à 2 journées par semaine pour une durée de 12 à 24 mois selon profil. • En formation continue : de 15 jours à 3 mois selon le mode de financement, le calendrier des sessions et les exigences des prescripteurs. Les dates actualisées sont consultables sur notre site internet ou via le calendrier du PRFP.
Modalités d'évaluation	Évaluations formatives tout au long du parcours de formation dans chaque Certificat de Compétences Professionnelles Constitution du livret d'évaluations en cours de formation (ECF) Préparation aux épreuves certificatives du Titre Professionnel Niveau 5 Évaluation finale conforme au référentiel de certification du Titre Professionnel
Suite de parcours	Titre Professionnel Responsable d'Établissement Marchand, Niveau 6-RNCP38666, Bachelor Développement Commercial, Bachelor Commerce et Marketing, Licence Professionnelle Commerce ou toute certification de niveau supérieur dans les domaines de la négociation, du développement commercial, du marketing et du management commercial
Bloc de compétences	Présentation des blocs de compétences du Titre professionnel : Disponible sur France compétences
Tarifs	Gratuité de la formation (Prise en charge par Région Grand Est ou l'OPCO)
Accessibilité aux personnes handicapées	Si vous êtes en situation de handicap, n'hésitez pas à prendre contact avec notre référente handicap pour une présentation des mesures dédiées, en complétant le formulaire se trouvant en rubrique « référent handicap » de notre site internet
Informations mises à jour le	22/10/2026