



Titre Professionnel - Négociateur technico-commercial

Niveau 5 Bac+2

Alternance

2025



- 1 Route du Moufia, 97490 Saint-Denis
- 5 Rue Robert Labor, 97490 Saint-Denis



www.elfeacademy.fr



0692 39 15 17 / 0692 24 99 16



secretariat@elfeacademy.fr



elfeacademy / @elfeacademy



Plus de détails :
RNCP39063

Les objectifs de la formation

- Il élabore une stratégie de prospection.
- Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.
- Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.
- Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Les débouchés :

- 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

Le programme de la formation

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, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

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

Moyen d'encadrement

L'opportunité sera donnée aux apprenants de bénéficier de l'expérience d'une équipe pédagogique qualifiée. Spécialistes dans leur domaine d'études, nos formateurs sont certifiés. Ils proposent des cours en phase avec les exigences des examens.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation se feront sous forme de ECF (Évaluation en cours de formation), d'évaluation des périodes d'application en entreprise, d'évaluation de la satisfaction, d'émargement et d'un examen final, auto évaluation début et fin de formation, QCM, dossier à réaliser, mises en situation, entretien, évaluation début et fin de formation, examen professionnel, feuille d'émargement par demijournée, attestation de présence, règlement d'examen

Modalités et délais d'accès

L'inscription à la session est possible en fonction des places disponibles. Veuillez prendre contact avec le secrétariat pour obtenir la liste des documents à fournir en vue de l'inscription.

Lieu de la formation

- 1 Route du Moufia, 97490 Saint-Denis
- 5 Rue obert Labor, 97490 Saint-Denis



modalité d'organisation

Certification visé:

Titre Professionnel (niveau 5) Négociateur technico-commercial

L'apprenant peut valider son titre professionnel (Réussite totale) ou un CCP (Réussite partielle)

Durée:

24 mois (2 ans)

Nombre d'heures en centre:

812 heures

Public visé : Tout

Horaires en centre de formation :

De 8h00 à 12h00 / De 13h00 à 16h00

Organisation :

en présentiel

Taille du groupe :

6 Places minimum 20 PLACES MAXIMUM

Financement: Prise en charge par l'opco

Date :

Entrée/sortie en permanence

Pré-requis : Baccalauréat / ou équivalent

Accessibilité :

Nos locaux sont adaptés PMR. Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Statut de la formation: En ALTERNANCE

Rythme :

1 jour en formation et 4 jours en entreprise

Plus de détails : RNCP39063