



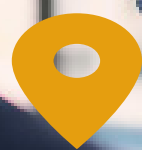
Titre Professionnel - Négociateur technico-commercial

Niveau 5 Bac+2

Alternance

Maj : Février 2026

2026



- 1 Route du Moufia, 97490 Sainte-Clotilde
- 5 Rue Robert Labor, 97490 Sainte-Clotilde



www.elfeacademy.fr



0692 27 20 63/ 0692 24 99 16



secretariat@elfeacademy.fr/ pedagogie@elfeacademy.fr



[elfeacademy](https://www.facebook.com/elfeacademy) / [@elfeacademy](https://www.facebook.com/elfeacademy)



Plus de détails :
RNCP39063

Les objectifs de la formation

- Elaborer une stratégie de prospection.
- Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.
- Assurer leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

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, QCM, dossier à réaliser, mises en situation, entretien, examen professionnel, feuille d'émargement par demijournée, attestation de présence, règlement d'examen

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

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés

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.

Plus de détails : RNCP39063

Prérequis:

La formation du Titre Professionnel(niveau 5) Négociateur technico-commercial est réservé aux personnes titulaires d'un diplôme ou d'une certification de niveau 4 (BAC ou équivalent).

L'admission s'effectue par un entretien d'entrée dont le processus est le suivant :

- Vérification du parcours de l'apprenant
- Examen du dossier de candidature
- Entretien de motivation au sein de l'établissement

Modalités et délais d'accès

En fonction des places disponibles, les candidatures sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation. 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 Sainte-Clotilde
- 5 Rue Robert Labor, 97490 Sainte Clotilde

Accessibilité :

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

Tarif :

- Alternance – Contrat d'apprentissage 0 € de reste à charge pour l'apprenant
- Alternance – Contrat de professionnalisation : formation 100% financée les opéra-

modalité d'organisation

Certification visé:

Titre Professionnel(niveau5) Négociateur technico-commercial

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

Date de publication de la fiche :

27-05-2024

Durée:

24 mois (2 ans)

Nombre d'heures en centre:

800 heures

Public visé :

Titulaire d'un BAC

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

Date :

Entrée/sortie permanente

Statut de la formation:

En alternance

Rythme :

1Jour en formation et 4 jours en entreprise

Plus de détails :RNCP39063