

PROGRAMME DE FORMATION  
TP Négociateur technico-commercial

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Certifiante · Niveau 5 (Bac+2) · Alternance

DURÉE TOTALE

**12 à 24 mois**

Alternance

NIVEAU DE FORMATION

**Niveau 5 (Bac+2)**

TYPE DE FORMATION

**Certifiante**

Alternance · apprentissage / professionnalisation

CERTIFICATION

**RNCP39063**

Min. du Travail · décision du 15/05/2024

MODALITÉ

**Alternance**

Présentiel & distanciel · rythme entreprise/CFA

DÉLAI D'ACCÈS

**14 jours**

Délai minimum avant démarrage

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser l'expertise technique au service de la vente complexe.
- Élaborer des propositions commerciales à forte valeur ajoutée.
- Gérer et développer un compte stratégique sur le long terme.
- Analyser un marché et construire une stratégie commerciale ciblée.
- Piloter un portefeuille clients avec des outils CRM avancés.

## PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

### Public visé

- Professionnels du commerce B2B souhaitant évoluer ; personnes en reconversion vers la vente technique.
- Titulaires d'un Baccalauréat ou niveau équivalent.

### Prérequis

- Niveau Bac ou équivalent.
- Aisance relationnelle et goût pour la négociation.
- Maîtrise des outils bureautiques.

## CONDITIONS D'ADMISSION & ACCESSIBILITÉ

### Conditions d'admission

- Entretien de positionnement préalable (besoin, niveau, projet, motivation).
- Dossier d'inscription complet (CV, justificatifs).
- Signature d'un contrat d'apprentissage avec un employeur avant le début de la formation.

### Accessibilité PSH

Le CFA s'engage à rendre ses formations accessibles aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap (M. William Gilles DOM — contact.cfa@rose-forma.fr) étudie toute demande d'aménagement (pédagogique, matériel, organisationnel). Délai de réponse : sous 5 jours ouvrables.

## BLOCS DE COMPÉTENCES (RÉFÉRENTIEL RNCP39063)

### BLOC BC01 · Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Veille commerciale ; plan d'actions commerciales ; prospection d'un secteur défini ; analyse des performances et actions correctives.

### BLOC BC02 · Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Représenter l'entreprise ; concevoir une proposition technique et commerciale ; négocier ; réaliser le bilan, ajuster ; optimiser la relation client.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

VOLUME	CONTENU
Prospection	Veille marché, approche grands comptes, offre technique, plan d'actions.
Vente technico-commerciale	Argumentation technique, cycles longs, appels d'offres, closing B2B.
Compte stratégique	CRM, KPI, relation long terme, upselling, reporting.

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Mises en situation de négociation complexe ; études de cas B2B.
- Travaux pratiques sur CRM et outils de prospection ; coaching individuel.
- Alternance présentiel & distanciel, suivi entreprise/CFA.

## MOYENS D'ENCADREMENT

Formateurs experts de la vente technico-commerciale ; référent pédagogique dédié ; outils CRM et supports professionnels, plateforme e-learning. Partie entreprise sous tutorat du maître d'apprentissage.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation de négociation commerciale complexe.
- Présentation d'une proposition technico-commerciale.
- Entretien professionnel devant jury sectoriel.

## MODALITÉS DE CERTIFICATION

## RYTHME

Alternance sur 12 à 24 mois, rythme entreprise/CFA (présentiel & distanciel).

## DÉBOUCHÉS & MÉTIERS VISÉS

Négociateur technico-commercial

Business developer

Ingénieur commercial

Commercial B2B sénior

## FINANCEMENT

- ▶ OPCO (contrat d'apprentissage)
- ▶ Prise en charge employeur
- ▶ France Travail (selon situation)

Dans le cadre du contrat d'apprentissage, la formation est gratuite et rémunérée pour l'apprenti : prise en charge OPCO selon le niveau défini par France compétences pour la certification RNCP39063. Déclaration d'activité n° 11922923192 (DREETS Île-de-France) — ne vaut pas agrément de l'État.

*Indicateurs de résultats : en cours d'échantillonnage (1<sup>re</sup> promotion en cours).*