

# négociateur technico- commercial

## **TITRE PRO** **Négociateur TC** RNCP39063

Le titulaire du **Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial** est un **professionnel de la vente** et de la **relation client** capable d'**analyser les besoins des clients**, de **proposer des solutions techniques adaptées** et de **négocier des offres commerciales**.

Il intervient sur **toutes les étapes du processus de vente** : prospection, identification des besoins, démonstration produit, élaboration d'offres, conclusion et suivi des contrats.

Véritable interface entre l'entreprise et le client, il **maîtrise les outils numériques, la communication commerciale** et la **négociation en environnement concurrentiel**.

Polyvalent, il **associe sens du service, compétences techniques** et **dynamisme commercial**.

Il peut devenir technico-commercial, attaché commercial, chargé d'affaires, conseiller clientèle, représentant ou responsable de secteur.

### >TYPE DE FORMATION

- En alternance : Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

### >OBJECTIFS

Former des commerciaux capables de développer un portefeuille clients, de négocier et de conclure des ventes de produits ou services à dominante technique.

### >MÉTIERS VISÉS

Les métiers visés relèvent de la fonction commerciale et technico-commerciale :

technico-commercial, chargé(e) d'affaires, attaché(e) commercial(e), conseiller(ère) clientèle, vendeur(se) BtoB, responsable de secteur, représentant(e), chargé(e) de développement commercial...

et par la suite : responsable commercial, chef de produit, ingénieur technico-commercial.

### >PUBLIC

Alternants en contrat d'apprentissage

Alternants en contrat de professionnalisation

Salariés en reconversion souhaitant se spécialiser dans la vente et la négociation technique

### >PRÉ REQUIS

Être titulaire du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent homologué niveau IV. Ou 5 ans d'expérience professionnelle significative

### >QUALITÉS

- Avoir le goût du contact, du challenge et de la relation client.
- Faire preuve d'écoute, de rigueur, d'autonomie et de persévérance.
- Être à l'aise avec les outils numériques et la communication professionnelle.
- Être titulaire du permis B

### >COÛT DE LA FORMATION

**Alternance** : Prise en charge OPCO (aucun frais pour l'apprenant).

**Continue** : Financement CPF ou fonds propres (sur devis).





# Titre pro Négociateur TC

## >PROGRAMME

- Enseignement professionnel :
- Prospection et fidélisation de la clientèle
- Négociation et vente de solutions techniques
- Gestion de la relation client
- Développement commercial et stratégie
- Utilisation des outils numériques et CRM
- 
- Enseignement transversal :
- Communication écrite et orale
- Anglais commercial
- Culture économique et juridique

## >RYTHME / DURÉE

Formation sur 1 an

- En alternance : 1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise
- Environ 500h de formation selon le contrat et le rythme d'alternance

## >VALIDATION DE LA FORMATION

Session de validation du titre professionnel négociateur technico-commercial :

Mise en situation professionnelle à l'issue de la formation.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministre chargé de l'emploi.

## >POURSUITE D'ÉTUDES

Le titre peut être complété par un Bachelor Responsable du Développement Commercial ou une Licence professionnelle Commerce et Vente.

Les titulaires peuvent aussi évoluer vers des fonctions de management commercial ou de responsable grands comptes.

## >NOS SPÉCIFICITÉS

- Formateurs issus du secteur commercial et technique
- Projets de vente réels et mises en situation de négociation
- Suivi individualisé et accompagnement en entreprise
- Accompagnement public en situation de handicap et sportifs de haut niveau.
- Réseau de partenaires professionnels et outils CRM dédiés

## >DÉMARCHES

- Dossier de candidature
- Tests de positionnement
- Entretien individualisé ou collectif
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



## CONTACT

10 Allée Jean Dubuffet, Bat. 6, 33130 Bègles

<https://campus-sv.fr> - [secretariat@campus-sv.fr](mailto:secretariat@campus-sv.fr) - 05 32 74 05 74

Siège social : 47 rue des Sablières - CS 21236 - 33074 Bordeaux Cedex



**Campus**  
**StVincent**