

## **Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063**

### **Pourquoi suivre cette formation ?**

Cette formation a pour objectif de former des professionnels capables de mettre en œuvre une stratégie commerciale omnicanale, de prospecter efficacement sur un secteur géographique, de négocier des solutions techniques et commerciales et d'assurer une relation client de qualité pour garantir satisfaction et fidélisation. Elle s'adresse à toutes les personnes souhaitant évoluer dans les métiers du commerce, en BtoB, BtoC ou dans un environnement technico-commercial.

### **Ce que vous saurez faire après la formation**

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Élaborer et piloter un plan d'actions commerciales.
- Réaliser une prospection ciblée et mesurer sa performance.
- Construire une proposition commerciale adaptée.
- Mener des négociations efficaces et conclure des ventes.
- Consolider la relation client à travers un suivi post-vente professionnel.
- Représenter et valoriser l'image de l'entreprise.

### **Organisation des modules**

#### **Période d'intégration** (~35h – 1 semaine)

- Présentation du parcours et du secteur d'activité
- Identification des attentes des apprenants
- Sensibilisation aux enjeux de la RSE
- Adaptation individuelle du parcours

#### **Module 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre** (~280h – 8 semaines)

##### **Objectifs :**

- Réaliser une veille commerciale
- Identifier les cibles et structurer un plan d'actions
  
- Mener des actions de prospection
- Mettre en œuvre des actions correctives

##### **Compétences visées :**

- Élaborer une stratégie omnicanale
- Segmenter un marché

##### **ÉLITE COMPÉTENCE**

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : [elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)

## **Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063**

- Analyser les performances commerciales

### **Période en entreprise** (~175h – 5 semaines)

- Mise en œuvre de la prospection en situation réelle
- Rédaction d'un rapport de mission

### **Module 2 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client** (~385h – 11 semaines)

#### **Objectifs :**

- Représenter l'entreprise
- Adapter ses propositions techniques et commerciales
- Mener une négociation efficace
- Assurer un suivi de qualité

#### **Compétences visées :**

- Maîtriser les techniques de négociation
- Traiter les objections, conclure la vente
- Fidéliser les clients, optimiser la satisfaction

### **Période en entreprise** (~175h – 5 semaines)

- Application en situation réelle des techniques de négociation
- Préparation au passage de la certification

### **Période de certification** (~35h – 1 semaine)

- Mises en situation professionnelles
- Préparation et passage de l'examen
- Évaluation finale des compétences

### **Informations pratiques sur la certification**

**Intitulé du titre :** Négociateur technico-commercial

**Code RNCP :** 39063

**Certificateur :** Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

**Date d'échéance de l'enregistrement :** 10/06/2029

[Voir la fiche France Compétences](#)

**ÉLITE COMPÉTENCE**

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : [elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)

## Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

### Blocs de compétences

- **RNCP39063BC01** : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- **RNCP39063BC02** : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

### Validation partielle et modalités

Le titre peut être obtenu par capitalisation de blocs de compétences (CCP).  
Il est également accessible par parcours complet ou validation des acquis selon l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié.  
Aucune équivalence ou passerelle n'est définie à ce jour.

### Suite de parcours et débouchés

#### Secteurs d'activité :

Tous les secteurs d'activité où l'expertise technique et la négociation commerciale sont essentielles au développement.

#### Métiers accessibles :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable d'affaires
- Commercial B2B
- Chargé de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Key account manager
- Business developer
- Sales account executive

### Profil des participants & conditions d'accès

**Public visé** : Tout public motivé par une carrière commerciale ou de négociation technique.

#### Prérequis :

- Niveau 4 (Bac ou équivalent) recommandé
- Intérêt pour les métiers de la relation client et du commerce
- Capacité à travailler en équipe et à s'adapter à différents contextes
- Maîtrise des outils numériques de base

#### ÉLITE COMPÉTENCE

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : [elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)



## **Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063**

### **Durée & Format**

7 mois – 1 085 heures (dont 350h en entreprise)  
Formation à distance en visioconférence (Google Meet)

### **Approche pédagogique et outils d'apprentissage**

- Alternance entre théorie, pratique, et mises en situation
- Utilisation de supports pédagogiques numériques
- Interactions orales guidées, activités en groupe, documents audio/vidéo
- Livret de formation transmis à chaque stagiaire

### **Suivi de la progression et validation des acquis**

- Test initial : positionnement avant la formation
- Évaluations continues : quiz, jeux de rôle, exercices oraux et écrits
- Évaluation finale : validation des compétences acquises via une activité orale et un QCM
- Suivi individuel : livret de progression et feuilles de présence

### **Conditions techniques (FOAD)**

- Ordinateur avec webcam, micro et bonne connexion internet requis
- Test technique organisé avant le début pour s'assurer de l'accès à la plateforme
- Tutoriel de connexion envoyé avec la convocation
- Plateforme utilisée : Google Meet

### **Comment s'inscrire à la formation ?**

- Demande à effectuer par mail ou téléphone
- Entretien de positionnement par visioconférence
- Délai d'accès : démarrage possible sous 1 mois maximum après validation du dossier
- Pour toute situation de handicap : contactez notre référent pour prévoir les adaptations nécessaire

### **Reconnaissance en fin de parcours**

- Remise d'une attestation de fin de formation à chaque participant ayant suivi l'intégralité du programme.

#### **ÉLITE COMPÉTENCE**

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : [elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)



## **Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063**

### **Tarif**

Environ 8 489 € (net de taxe)

### **Référent pédagogique & formateur**

**Jeffrey NGOMBI**

[elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)

06 61 05 38 90

### **Référent handicap et support technique**

**Jeffrey NGOMBI**

[elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)

06 61 05 38 90

#### **ÉLITE COMPÉTENCE**

BUREAU 3, 6 RUE DES BATELIERS 92110 CLICHY. SIRET : 94239783700017

Code NAF : 70.22Z

Téléphone : 06.61.05.38.90 - Email : [elitecompetence.gestion@gmail.com](mailto:elitecompetence.gestion@gmail.com)