

FORMATION DIPLÔMANTE

Négociateur technico-commercial

TP NTC — Titre RNCP39063

Devenez le commercial que toutes les entreprises s'arrachent.

Une formation accélérée d'un an, 100 % en alternance, pour maîtriser la prospection, la négociation et la relation client B2B — et entrer dans la vie active avec un diplôme reconnu par l'État.

1 an

ALTERNANCE

430h

DE COURS

Bac +2

DIPLÔME D'ÉTAT

100%

FINANCÉE OPCO

CE QUE VOUS ALLEZ MAÎTRISER

- ✓ Maîtriser les techniques de négociation B2B et la vente de solutions complexes
- ✓ Construire et piloter votre propre stratégie de prospection
- ✓ Vous former en entreprise dès le 1^{er} jour — 4 jours sur 5 sur le terrain
- ✓ Décrocher un titre RNCP de niveau 5 reconnu par l'État

Informations clés

Tout ce qu'il faut savoir pour candidater et réussir cette formation.

Modalités pratiques

INSCRIPTION

Du 01 avril 2025 au 19 décembre 2025

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur dossier et entretien

RYTHME

1 jour de formation, 4 jours en entreprise

PRIX EN ALTERNANCE

Formation financée par l'OPCO de l'entreprise

PRÉREQUIS

Sans diplôme, titulaires d'un bac pro ou d'une certification professionnelle de niveau 4

FORMATION

En alternance

NOMBRE D'HEURES

430 heures sur 1 an

Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Questionnement à partir de production(s)
- Entretien final

Mobilité

Quatre semaines de mobilité sont envisageables

Méthodes mobilisées

Cours magistraux

Travaux dirigés (TD)

Travaux pratiques (TP)

Études de cas

Projets collaboratifs et individuels

Supports multimédias interactifs

Visites sur le terrain

Intégration des TIC

Étude de documents professionnels

Opportunités de carrière

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

Objectifs pédagogiques

Les compétences clés développées au cours du programme.

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

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



Validation du diplôme

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation de projet, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel ou un questionnement à partir de productions.
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation.



Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Bachelor
- Mastère
- École de commerce



Certifié par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Rush School — Centre de formation Qualiopi pour des parcours diplômants reconnus par l'État.