



Titre professionnel

Négociateur Technico-Commercial*

Niveau V (Bac+2)

Programme construit à partir du Référentiel Activités Emploi

Compétences TP-00338 et de la fiche RNCP39063 (certification

enregistrée le 17/05/2024)



Pré requis de la formation

- Tout public maîtrisant les savoirs de base
- Tout public maîtrisant les outils numériques
- Tout public titulaire d'un niveau 3 dans le cadre d'un cursus initial

Objectifs de la formation

➔ Aptitudes

Capacité d'appliquer un savoir, d'utiliser un savoir-faire pour réaliser des tâches et résoudre des problèmes.

➔ Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation au titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, les stagiaires seront capables de :

- 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
- 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

Public et modalités d'accès à la formation

→ Publics concernés

- Public en contrat d'apprentissage.
- Public ayant un projet de création d'entreprise

→ Positionnement

- Questionnaire de positionnement
- Entretien individuel de 30 min

→ Modalité d'accès

Pour toutes candidatures à la session de formation en cours ou celle à venir, référez-vous à notre :

- Messenger → SARL CONCEPT FORMATION
- Site web → www.conceptformation.re
- Page sur Seformer.re
- Page sur Stages.re



Modalités d'organisation de la formation

Lieu de la formation	<ul style="list-style-type: none">• Saint-Denis
Durée de la formation	<ul style="list-style-type: none">• 24 mois - 896 heures de formation en centre
Participants	<ul style="list-style-type: none">• 8 à 12 stagiaires par session
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Formation en présentiel• Méthode pédagogique adaptée au public d'adulte
Organisation pédagogique/ Rythme de formation	<ul style="list-style-type: none">• En centre avec période en entreprise.
Délais d'accès	<ul style="list-style-type: none">• La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de la formation. Elle prend terme 15 jours après le démarrage de la formation.
Délais d'annulation	<ul style="list-style-type: none">• Toute annulation par l'apprenti doit être communiquée par écrit moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation.
Tarifs	<ul style="list-style-type: none">• Aucune participation du stagiaire si la formation est suivie dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dans le cas contraire voir les modalités en centre de formation.
Mode de financement	<ul style="list-style-type: none">• OPCO (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Contenu de la formation

Le contenu de formation est composé de 2 modules de compétences permettant d'accéder au titre professionnel :

CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	<ul style="list-style-type: none">• 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
CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	<ul style="list-style-type: none">• 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

Moyen et méthodes pédagogique

Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Méthode active et adapté à un public d'adultes d'alternants, théorie et pratique (mise en situation réelle de travail)• Échanges et interaction constructives• Des exemples et des études de cas permettent de préparer aux situations de travail
Les moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Salles de cours équipées et proposant un cadre de travail idéal• Ordinateur, imprimante, wifi, clé USB.
L'équipe pédagogique	<ul style="list-style-type: none">• Assistante pédagogique : prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours.• Le formateur référent du dispositif : il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

Modalités d'évaluation

L'évaluation de la progression	Un test d'évaluation est réalisé en début de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée. Ce même test sera à nouveau réalisé en fin de formation afin de mesurer les acquis de formation.
L'évaluation continue	L'évaluation continue des acquis se fait sous forme de contrôle continu pour chaque objectif de la formation sous les formes suivantes : <ul style="list-style-type: none">↳ Évaluation formative et/ou sommative↳ Évaluation pédagogique (mise en situation au cours des séances de formation)
Possibilité de valider un ou des blocs	Le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non-obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre.



Validation à la fin de la formation

→ Certification préparée

- Certificateur /Valideur : Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social
- Certification préparée : Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial
- Niveau de sortie : Niveau V (Bac+2)

→ L'évaluation en fin de formation

À l'issue de la formation, le stagiaire passera son examen final d'une durée de 8h30.

Les compétences des candidats à issus de la formation sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle d'une durée 6h30 comprenant 4h00 de mise en situation écrite et 2h30 de mise en situation orale.
- D'un entretien technique d'une durée de 50 min complété par un questionnement à partir de production d'une durée de 1h00.
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- D'un entretien final de 10 min durant lequel le jury échange sur le dossier professionnel et questionne le candidat sur les principales actions mentionnées dans le DP.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Équivalence, passerelles, suite de parcours

Équivalence : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP39063

Passerelle : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP39063

Suite de parcours :

- Titre professionnel Responsable de petite ou moyenne structure
- Titre professionnel Manager d'univers commercial
- Bachelor Marketing International



Débouchés

→ Secteurs d'activités :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

→ Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial,
- Chargé d'affaires.
-

• Taux d'insertion*

Année d'obtention de la certification	Taux d'insertion global à 6 mois	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois durable
2022	80,6%	73%	80,5%

*Données issues des statistiques fournies par le ministère du travail, du plein emploi, et de l'insertion (BILAN DES TITRES PROFESSIONNELS EN 2022)

Indicateurs de résultats

- Taux de présentation à l'examen

100 % de nos apprentis se sont présentés à l'examen à la suite du parcours de formation

- Taux de réussite

100 % de réussite à la dernière session d'examen.

- Taux de satisfaction :

100 % de nos apprentis sont satisfaits de la formation.

- Statistiques pour les années scolaires 2022-2023 et 2023-2024 cumulées

InserJeunes mesure l'emploi salarié en France : les emplois publics, non-salariés et à l'étranger ne sont pas comptabilisés.

Ci-dessous le lien menant vers les chiffres correspondant à la formation : [InserJeunes](#)

Contacts

Tél : 0692 712 021

 : conceptformationpro@gmail.com

Page Facebook : [SARL Concept Formation | Facebook](https://www.facebook.com/SARL-Concept-Formation-102077001311111)

Site Web : [Concept Formation – La réussite pour tous](http://ConceptFormation.com)

Se former.re : [Annonces formation, alternance et stage à La Réunion, Drom Com, Océan Indien \(seformer.re\)](http://Seformer.re)

Stage.re : [Tableau de Bord - Stages Réunion](http://Stage.re)

Accessibilité PSH : Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.

