Tertiaire

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Découvrez le métier de **négociateur technico-commercial** : une profession clé qui combine compétences techniques et commerciales pour répondre aux enjeux des entreprises.

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

Le négociateur technico-commercial assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Lieux de **formation** : Ramonville St Agne /Montpellier
- Effectif : 8-15 personnes
- Durée de 15 à 18 mois
- Modalités : Mixte (Présentiel + Distanciel)
- Délai d'accès à la formation : 3 mois
- Modalité d'accès : Participation à une information collective – Passage de test de prérequis – Entretien individuel
- Accessibilité VAE : oui

PROFILS & PRÉREQUIS

- Cibles : Tout public ; Salariés, Alternants, Entreprise
- Prérequis : Niveau BAC

CERTIFICATION/VALIDATION

- Libellé de la certification : TP Négociateur technico-commercial
- Niveau : 5 (Bac +2)
- Code RNCP/RS : 39063
- Nom du certificateur : Ministère du Travail du plein emploi et de l'insertion
- Date d'enregistrement de la certification : 10-06-2029

SUITE DE PARCOURS & DÉBOUCHÉS

Formations de niveau Bac +3 (niveau 6)

- Bachelor en commerce, vente ou marketing
- Licence professionnelle commerce / technico-commercial
- Licence pro en développement commercial ou négociation grands comptes
- Bachelor Responsable du développement commercial France et international

Formations Bac +5 (après un Bac +3)

- Master en management commercial
- Master en ingénierie d'affaires
- MBA (Business School) en stratégie commerciale ou négociation internationale
- École de commerce

Ces formations permettent de viser des postes à plus haute responsabilité : ingénieur d'affaires, manager commercial, directeur de clientèle.

Débouchés après l'obtention du titre :

- Technico-commercial
- Attaché commercial B to B
- Chargé d'affaires
- Commercial itinérant / sédentaire
- Ingénieur commercial junior
- Conseiller commercial en solutions techniques
- Responsable de secteur / Responsable de clientèle
- Représentant commercial spécialisé dans un produit ou un service technique

FINANCEMENTS & PRIX

- Les différentes façons de financer la formation : Apprentissage, Contrat de professionnalisation, CPF, VAE.
- Le prix : à partir de 8302 €

OBJECTIF

À l'issue de la **formation TP Négociateur Technico-Commercial**, le titulaire de la certification doit être capable, en toute autonomie et dans le respect des règles de l'art de :

- Acquérir une posture professionnelle orientée client et orientée résultats.
- Développer des techniques efficaces de prospection multicanale et de conquête de nouveaux clients.
- Apprendre à analyser les besoins des clients pour proposer des solutions techniques adaptées.
- Renforcer ses compétences en argumentation, négociation et conclusion de ventes complexes.
- Savoir construire et suivre un portefeuille clients dans une logique de fidélisation.
- Maîtriser les outils numériques et commerciaux (CRM, devis, offres techniques, reporting).
- Intégrer les enjeux de la performance commerciale dans un contexte concurrentiel.
- Être capable de représenter l'entreprise et ses offres avec impact, professionnalisme et rigueur.
- Développer une autonomie dans la gestion de son activité commerciale (organisation, plan d'action, reporting).
- Se préparer à une intégration rapide et efficace dans un poste de commercial B to B ou technico-commercial.

*Pas d'apprenants en 2025

CONTENUS ET PROGRAMME

1 : élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospection un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

2 : 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

MÉTHODES & SUIVI PÉDAGOGIQUE

- D'individualiser les parcours en proposant à chaque personne un parcours personnalisé.
- Développer l'autonomie en rendant nos stagiaires acteurs de leurs apprentissages.
- Développer la culture technologique, en intégrant toutes les composantes, y compris celles en lien avec la sécurité sur le poste.
- Développer attitudes, méthodes et rigueur professionnelles.

Des phases de cours et des études de cas individualisées sont intégrées dans la plateforme EAO ADRAR, la validation se fait avec le formateur au travers d'un travail collaboratif en petit groupe.

Les phases de TP sont évaluées individuellement par le formateur référent qui consigne les résultats dans un portefeuille de compétences.

Des temps encadrés sur TD et TP sont également prévus pour préparer le titre.

Une salle informatique est à disposition pour la constitution du dossier (DP), nécessaire au passage du titre.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Des évaluations formatives sont réalisées en amont du parcours. Elles permettent l'évaluation des besoins, la vérification des prérequis, l'individualisation et la personnalisation de la formation. Les apprentissages sont mesurés tout au long du parcours de formation et donnent lieu à la rédaction d'un carnet de compétences. Des supports pédagogiques et documentations peuvent être remis à l'issue de la formation. Chaque stagiaire emmarge sur une fiche de présence numérique quotidienne. L'évaluation de la satisfaction est réalisée à 25%, 50%, 75% du parcours.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

La formation se déroule dans nos salles informatisées et dédiées aux métiers du secteur tertiaire sur une surface totale d'environ 250m² se composant d'un parc informatique de 73 PC. Une salle informatique équipée de 14 PC est disponible pour effectuer des recherches technologiques. Trois salles de cours « classiques » sont également utilisées dès que nécessaire.

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Le/la coordinateur.rice de la filière : il/elle 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. Il/elle garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

Le/la formateur.rice référent du dispositif : il/elle est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

Les formateur.rice techniques : ils/elles sont expert.e.s dans leur domaine d'intervention. Ils/elles possèdent tous une expérience de plus de 5 ans dans le métier et sont formé.e.s à la pédagogie pour adultes.

Le/la référent·e handicap : Il/elle s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielles et pédagogiques (aides humaines, supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

Accessibilité de nos formations : https://www.adrar-formation.com/accessibilite-des-formations/

NOS LOCAUX

L'ADRAR vous accueille dans ses locaux ouverts au public du lundi au vendredi de 8h45 à 17h15.

Un accueil téléphonique est assuré sur la même amplitude horaire.

Les locaux, desservis par les transports en commun, sont entièrement accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le parcours de formation se déroule dans des salles de cours, des salles informatiques, des salles de pédagogie active et collaborative. Nous faisons le choix d'une stratégie ayant pour objectif :
Les locaux sont également équipés d'une zone de détente avec distributeurs.

L'ensemble de la structure est couverte par notre réseau WIFI. Nous garantissons un accès gratuit et permanent au réseau Internet haut débit à l'ensemble des utilisateurs de la structure.

Fiche mise à jour le : *30/09/2026*

Contact Montpellier

montpellierinfo@adrar-formation.com - 04 48 22 14 96

Contact Toulouse / Ramonville

adrarinfo@adrar-formation.com - 05 32 09 51 33