

TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur Technico-Commercial



Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 39063)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est de rendre un collaborateur capable d'élaborer une stratégie commerciale et d'en assurer la veille, de développer son portefeuille clients en prospectant et d'atteindre ainsi les objectifs fixés.

Aptitudes à l'emploi : Rigoureux – Dynamique – Sens de l'écoute – Goût du challenge – Esprit d'analyse
Tempérament commercial

Compétences · 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

Compétences · 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



FORMATION

Dates de démarrage et de fin de la formation

C2N Conseil et formation : Septembre 2026 – Novembre 2027
Hitcall : Plusieurs rentrées possibles

Durée

C2N Conseil et Formation : 15 mois en alternance sous contrat d'apprentissage (693h de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

Lieux de formation possibles

- C2N Conseil et Formation – Villeurbanne (69)
- HITCALL – Arnould (88)

Conditions tarifaires

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et les employés privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences



PRÉ-REQUIS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus*
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 minimum ou avoir de l'expérience dans la relation client (2 à 3 ans souhaitée)
- Savoir lire, écrire, compter & maîtriser le français à l'oral comme à l'écrit
- Être flexible au niveau des horaires

Cette formation est accessible aux personnes en situation de



MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : www.ifir.fr/candidature-en-ligne



ET APRÈS LA FORMATION ?

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales, puis en évalue les résultats. Ses missions reposent essentiellement sur de la prospection physique et à distance afin de développer un portefeuille clients, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Emplois accessibles

- **Postes** : technico-commercial, chargé d'affaires, attaché commercial, chef des ventes, agent commercial
- **Divers secteurs** : e-commerce, service commercial de tout type de structure, etc.

Poursuite d'études

- **Bachelor (niv. BAC +3)** : Responsable Marketing et Commercial

Équivalences

Ce titre équivaut à un niveau BAC +2 (ex. BTS NDRC ou DUT Techniques de Commercialisation)

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).



ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+** :

Diane BERLUCCHI · referenthandicap@ifir.fr



CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Aurélien LE BELLER · 06 40 67 23 19 · alebeller@ifir.fr



TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur Technico-Commercial

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (fiche 39063)



MODALITÉS D'ÉVALUATION

COMPÉTENCES ÉVALUÉES	MODALITÉS	DURÉE
Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	Mise en situation professionnelle Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 1 h 30) Partie 2 : mise en situation orale (durée : 1 h)	2h30
	Entretien technique	50min
	Questionnement à partir de production(s)	40min
Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Mise en situation professionnelle Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 3h) Partie 2 : mise en situation orale (durée : 1 h45)	4h45
	Entretien technique	50min
	Questionnement à partir de production(s)	30min

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.