



EN 2025 DEVENEZ



Négociateur·trice
TECHNICO COMMERCIAL·E

Titre Professionnel du Ministère du Travail
NIVEAU 5

Négociateur·trice Technico-Commercial·e

Titre Professionnel du Ministère du Travail de Niveau 5



La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

INTRODUCTION

Le·la négociateur·rice technico-commercial·e exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il·elle élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Vous aimez les défis et avez le sens de l'initiative ? Ce métier est fait pour vous

S'il le souhaite, le titulaire pourra prolonger sa formation pour obtenir le TP Responsable Petites et Moyennes Structures

Qui ?	Demandeur·euse d'emploi, salarié·e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de – de 26 ans
Délai d'accès à la formation	Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.
Prérequis	Aptitude à la communication, sens de l'écoute, esprit d'équipe, adaptabilité, disponibilité, discrétion, diplomatie, rigueur, organisation, esprit d'analyse, de synthèse...
Objectifs	Former les managers de la vente, des commerciaux·iales, capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.
Durée de parcours de formation	804 heures
Métiers possibles suite à la formation	Le titulaire du TP pourra être Technico-commercial·e, chargé·e d'affaires
Tarifs	Formation accessible à partir de 8,50€ / heure Nos conseillers·ères vous accompagnent dans le cadre du montage financier de votre dossier
Modes de financement possibles	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (Pôle Emploi, Agefiph, Région, privé...)
Accessibilités et services	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptation du poste en formation et en entreprise selon RQTH. Tiers temps supplémentaire lors des sessions d'examen Nos centres disposent de places de parking et sont accessibles en transport en commun. Ils vous proposent des espaces dédiés à la restauration du midi. D'autres solutions de restauration sont accessibles à proximité

Taux de réussite

N/R%

Taux de satisfaction

N/R%

BC 1 - Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

Compétences

Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
 Organiser un plan d'actions commerciales
 Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
 Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

BC 2 - Prospecter et négocier une proposition commerciale

Compétences

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
 Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
 Négocier une solution technique et commerciale

*Vous êtes en situation de handicap ? Vous pouvez le signaler à votre conseiller·ère formation.
 Nous pouvons vous accompagner (aménagement de parcours et de poste)*

STAGE OBLIGATOIRE

MODALITÉS, MOYENS, MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en Blended Learning (présentiel, classes virtuelles, visio, e-learning...)

Formation collective ou individualisée

Accompagnement personnalisé

Salles de formation équipées

Ressources multimédia

Plate-forme de formation digitale

Apports théoriques en salle,

autoformation tutorée, études de cas

Application en période d'immersion en entreprise



EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateur.rice.s pour adultes du métier et formé.e.s à la pédagogie pour adultes

Responsable d'activité

Référent.e Handicap et Egalité femme homme

Assistant.e administratif.ve

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation régulière des acquis en cours de formation

Évaluation des périodes d'immersion en entreprise avec le.la tuteur.trice.

Examens blancs

Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury

Attestation de formation

Évaluation de la formation par le.la participant.e

TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION



CODE CONNEXION
45803774



PRENEZ RDV EN LIGNE



POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

À BREST

3 rue Edouard Belin – 29200
02 98 41 86 03

À QUIMPER

50 rue du Président Sadate -
BAT F – 29000
02 98 52 09 12