

# Titre professionnel Négociateur Technico commercial

afpi formation

Commerce-Achats-Vente

31/12/2025

## Public et prérequis

- Salariés
- Intérimaires
- Demandeurs d'emploi
- Niveau BAC commercial ou titre de niveau 4 ou équivalent ou expérience dans le domaine « commercial »
- Permis de conduire recommandé

## Les objectifs

Le négociateur Technico-commercial développe et fidélise son portefeuille clients.

Il cible les prospects et développe le chiffre d'affaires d'un territoire géographique. Il évalue régulièrement son activité, en particulier l'avancement de ses négociations, le contrôle de la rentabilité et de la marge des affaires en cours, le suivi des litiges, des contentieux et des retards de règlement.

Il exerce son activité en autonomie dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et sous la responsabilité de la direction commerciale de l'entreprise.

Il rend régulièrement compte de son activité et a une obligation de résultat.

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

- Installations et ressources matérielles adaptés en permanence, en vue de garantir le bon déroulement des formations.
- Salles de cours équipées de matériels audiovisuels et informatiques
- Support pédagogique remis à chaque stagiaire par les formateurs

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

## Programme

### Prospecter, présenter et négocier une solution technique

- Prospector un secteur géographique
- Détecter un secteur géographique défini
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

### Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie

### CENTRES DE FORMATION

**Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune**

### DURÉE DE LA FORMATION

**107 jours**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + afpi

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'apprentissage à pourvoir
- 750 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

### 10 CENTRES

dans le Nord Pas-de-Calais situés au cœur des bassins industriels et d'emploi

## Modalité d'évaluation

Titre de niveau 5 - Code RNCP 34079 -

Certificateur: MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION -

Date d'échéance de l'enregistrement: 10/06/2024

- Epreuve pratique : mise en situation professionnelle (5h20)
- Entretien technique (50 min)
- Rédaction du DP : Dossier Professionnel
- Entretien final avec un jury professionnel (10 min)
- Contrôle des acquis en cours et en fin de formation
- Titre professionnel de niveau 3 : Négociateur(trice) Technico-commercial(e)
- Attestation

## Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Fiche d'évaluation de stage

## Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3