

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL:

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Titre professionnel – Niveau 5

Code TP : TP-00644

RNCP : RNCP39063

Objectif de la formation

Le **TP Négociateur technico-commercial** prépare les participants à développer une activité commerciale, prospecter de nouveaux clients, analyser leurs besoins, proposer des solutions adaptées et négocier des offres commerciales.

Le titulaire du titre est capable de construire et développer un portefeuille clients tout en assurant le suivi et la fidélisation de la clientèle.

Programme de formation

CCP 1 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Analyser son marché et son secteur d'activité
- Identifier les clients potentiels
- Définir une stratégie de prospection
- Constituer et développer un portefeuille clients
- Utiliser les outils de prospection
- Prospecter par téléphone, e-mail et réseaux sociaux
- Organiser et planifier ses actions commerciales
- Prendre des rendez-vous commerciaux
- Assurer le suivi des prospects
- Mesurer les résultats de ses actions commerciales

CCP 2 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Identifier les besoins du client
- Réaliser une découverte client
- Construire une offre commerciale adaptée
- Présenter une solution technique et commerciale

- Argumenter et répondre aux objections
- Conduire un entretien de négociation
- Élaborer une proposition commerciale
- Négocier les conditions commerciales
- Conclure une vente
- Assurer le suivi de la relation client
- Fidéliser les clients
- Développer son chiffre d'affaires

Pré-requis

- Être âgé de **18 ans minimum**
- Avoir un niveau **baccalauréat** ou une expérience professionnelle équivalente
- Maîtriser les bases de la langue française à l'oral et à l'écrit
- Maîtriser les outils numériques de base
- Avoir un intérêt pour la vente et la relation client
- Posséder de bonnes capacités de communication
- Être motivé et avoir un projet professionnel cohérent

Une première expérience commerciale est un plus, mais n'est pas obligatoire.

Qualités recherchées

- Sens du contact et de la relation client
- Aisance à l'oral
- Écoute et capacité à comprendre les besoins
- Goût du challenge
- Dynamisme
- Persévérance
- Organisation et autonomie
- Capacité de négociation
- Esprit d'équipe
- Adaptabilité

Débouchés professionnels

À l'issue de la formation, les titulaires peuvent notamment exercer les fonctions de :

- Négociateur technico-commercial
- Technico-commercial
- Commercial B2B
- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires

- Commercial(e) sédentaire
- Commercial(e) itinérant(e)
- Responsable commercial(e) junior

Public concerné

Cette formation s'adresse notamment :

- Aux demandeurs d'emploi
- Aux salariés en reconversion professionnelle
- Aux personnes souhaitant travailler dans le commerce B2B
- Aux commerciaux souhaitant développer leurs compétences
- Aux personnes souhaitant évoluer vers des fonctions commerciales
- Aux personnes souhaitant obtenir un titre professionnel reconnu

Organisation de la formation

Modalité : Présentiel

Durée : 18 mois

Rythme : Temps plein / Alternance

Lieu : [159 bis rue Marius et Ary Leblond - 97460 Saint-Paul](#)

Dates : 02/11/2026 au 21/04/2026

Modalités pédagogiques

- Cours et apports théoriques
- Exercices pratiques
- Études de cas commerciaux
- Simulations d'entretiens de vente
- Jeux de rôle et mises en situation
- Exercices de prospection
- Simulations de négociation
- Travaux individuels et en groupe
- Utilisation des outils numériques et CRM
- Accompagnement individualisé
- Préparation aux épreuves de certification

Évaluation

- Évaluations régulières des connaissances
- Exercices et mises en situation professionnelles
- Évaluations en cours de formation

- Simulations de prospection et de négociation
- Examens blancs
- Préparation aux épreuves du titre professionnel

Certification

La formation prépare au **Titre professionnel Négociateur technico-commercial**, certification professionnelle de **niveau 5**, enregistrée au **RNCP sous le numéro RNCP39063**.

La certification est délivrée par le **Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion**.

Pourquoi choisir cette formation ?

- Un titre professionnel reconnu par l'État
- Une formation axée sur la pratique commerciale
- Des compétences directement mobilisables en entreprise
- Des débouchés dans de nombreux secteurs d'activité
- Une formation adaptée aux métiers de la vente B2B
- Développement des compétences en prospection et négociation
- Possibilité de suivre la formation en alternance selon le dispositif proposé