TP - NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Enregistré par arrêté du 30/04/2024 - certifié par le ministère du Travail
Échéance de l'enregistrement : 10/06/2029

Fiche mise à jour le : 26/10/2026

RNCP : 39063
Niveau 5 (Bac+2)

We-Form

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées, les négocie et en assure le suivi pour fidéliser ses clients.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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
- 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

DURÉE DE LA FORMATION

Environ 405 heures

10 à 12 mois
en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

LIEU DE LA FORMATION

Multimodal
À distance et 3 séminaires présentiels de 3 jours
(1 à Paris, 2 à proximité de votre structure)

Parcours structuré autour de :

- Un cours individuel en visio d'1 h par semaine
- E-learning interactif sur la plateforme We-App
- Cas pratiques hebdomadaires adaptés à votre structure
- Un temps de suivi individualisé d'1 h tous les 15 jours

COÛT DE LA FORMATION

Contrat d'apprentissage :
Prise en charge totale par l'OPCO
0 € pour l'apprenti

Hors apprentissage :
8 300 €
net de taxe

Financements possibles : OPCO de l'employeur (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), plan de développement des compétences de l'employeur, autofinancement.

PUBLIC VISÉ

Apprentis, commerciaux, salariés en reconversion, demandeurs d'emploi souhaitant acquérir ou consolider des compétences en vente, négociation, conseil technique et relation client.

Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (bac ou équivalent)
- Expérience souhaitée dans le commerce ou la vente
- Test de positionnement

Formation accessible
aux personnes en situation de handicap

Chaque situation est étudiée au cas par cas dès l'entretien d'entrée avec notre référente handicap, qui propose les aménagements possibles (rythme, supports, séminaires, épreuves du jury) en lien avec l'employeur.

Référente handicap : Stéphanie HOUVENAGHEL · s.houvenaghel@we-form.fr

ÉQUIVALENCES / PASSERELLES

Remplace le titre RNCP34079, inactif depuis le 10/06/2024 : correspondance bloc à bloc. Les blocs de compétences sont capitalisables.

POURSUITES D'ÉTUDES

Niveau 6 (Bac+3) puis 7 (Bac+5) en développement commercial : licence professionnelle, bachelor, responsable du développement commercial.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Technico-commercial, chargé d'affaires, responsable grands comptes, business developer, key account manager, commercial B2B.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active : théorie, cas pratiques, mises en situation
- Un formateur référent pour chaque apprenant
- Un séminaire IA, un séminaire de préparation dossier / ECF / jury
- Vidéos, supports, quiz interactifs, modules e-learning
- Préparation accompagnée du dossier professionnel et du jury

MODALITÉS D'ACCÈS ET DE RECRUTEMENT

Dossier de candidature, test de positionnement et entretien individuel.
Entrées toute l'année.

2 à 4 semaines
Délai d'accès après validation du dossier

Programme de la formation

BLOC N°1 RNCP39063BC01

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

BLOC N°2 RNCP39063BC02

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluations en cours de formation (ECF), une par bloc de compétences
- Dossier professionnel (DP), présenté au jury

Session de validation devant un jury de professionnels (8 h 30) :

- Mise en situation professionnelle : écrit (tableau de bord, proposition commerciale) et oral (prospection téléphonique, négociation) — **6 h 30**
- Entretien technique : matrice SWOT — **50 min**
- Questionnement à partir de productions — **1 h**
- Entretien final avec le jury, appuyé sur le dossier professionnel — **10 min**

Validation totale ou par blocs de compétences (CCP), capitalisables.

VALEUR AJOUTÉE DE L'ÉTABLISSEMENT

Calculée par InserJeunes : écart entre le taux d'emploi des apprentis 6 mois après leur sortie et le taux attendu pour des établissements comparables. Celle de We-Form est en cours d'analyse ; en attendant, le parcours de nos apprentis : promotion 2025-2026 (sessions de mai et septembre 2026).

8	1	7	4
apprentis entrés	abandon avant le jury	présentés au jury	titres obtenus



Diplôme visé : titre professionnel de niveau 5 (Bac+2)

« Négociateur technico-commercial », inscrit au RNCP sous le n° 39063, délivré par le ministère du Travail. NSF 312t · ROME D1402, D1406, D1407.

Indicateurs du CFA (art. L6111-8)*

57 %	**13 %**
Taux d'obtention du titre (4/7 présentés)	Taux d'interruption en cours de formation (1/8 entrés)
En cours d'analyse	**En cours d'analyse**
Taux de poursuite d'études (InserJeunes)	Taux d'insertion professionnelle (InserJeunes)
En cours d'analyse	**En cours d'analyse**
Valeur ajoutée de l'établissement (InserJeunes)	Taux de rupture des contrats d'apprentissage (InserJeunes)
100 %	**89 %**
Taux de présentation au jury (7/7)	Taux de satisfaction des apprentis

* Apprentis We-Form de la promotion 2025-2026, sessions de mai et septembre 2026 (procès-verbaux des jurys). Obtention : titre complet obtenu sur présentés au jury. Interruption : sortis avant le jury sur entrés. Présentation : présentés au jury sur apprentis restés en formation (entrés moins sortis). Satisfaction : enquête de fin d'année 2025-2026 (août-septembre 2026), 24 répondants sur 27 notent leur année 4 ou 5 sur 5 (moyenne 4,4/5) ; 67 apprentis interrogés, tous titres. Conformément à l'article L6111-8 du Code du travail, ces indicateurs sont rendus publics chaque année : We-Form publie ses données sur InserJeunes (inserjeunes.education.gouv.fr), qui les diffuse dès que les effectifs sont suffisants ; ceux des premiers sortants de We-Form sont en cours d'analyse. Données au 26/10/2026.

Référent pédagogique : Xavier GAUSSENS
contact@we-form.fr · 04 82 83 93 35
www.we-form.fr · 12 rue de la Part-Dieu, 69003 Lyon

We-Form, SARL au capital de 6 000 € · SIRET 943 534 370 00011 · Déclaration d'activité n° 84692472069 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) · UAI 0694733V

Fiche mise à jour le : 26/10/2026