

NÉGOCIATEUR·RICE TECHNICO-COMMERCIAL·E

Métiers visés :

Négociateur·rice technico-commercial·e, responsable technico-commercial·e, ingénieur·e commercial·e, commercial·e grands comptes (Code ROME D1402 D1406 et D1407)

DIPLÔME

Titre professionnel de niveau 5



A distance
Mission en entreprise

Le·la Négociateur·rice Technico-Commercial·e est un·e commercial·e qui a une bonne maîtrise technique du produit / service vendu. Il·elle doit développer son chiffre d'affaires en autonomie, avoir le goût du challenge, élaborer des solutions techniques en lien avec les services techniques et négocier les prix en fonction de la stratégie de son entreprise. Son métier peut également inclure la direction d'un service et la coordination d'une équipe.

Objectifs de la formation

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale
- Préparer et passer le titre professionnel "Négociateur technico-commercial"

Programme

Métier et environnement des négociateur·rices technico-commercial·es :

Missions, statuts et types de contrat, vocabulaire anglais commercial

Usage et agilité numérique :

Outils bureautiques pour gérer son activité

Élaborer une stratégie de prospection :

Stratégie marketing pour identifier son marché et les nouveaux modes de consommation, identité numérique et usage des réseaux sociaux, organisation du plan d'actions commerciales, prospection commerciale, analyse des performances, travail en équipe dans le cadre d'un projet de développement commercial

Négocier une solution technique et commerciale :

Valorisation de l'entreprise, communication orientée client, compétition et négociation de l'offre, droit commercial, gestion de la relation client et pilotage de la performance

Stratégie professionnelle :

Suivi individualisé et accompagnement à la recherche d'emploi et d'une mission en entreprise de 11 semaines

Certification :

Préparation au titre professionnel « Négociateur technico-commercial » et passage de l'examen



Dates

17 juin au 19 décembre 2025*

*Dates prévisionnelles sous réserve de modifications

Lieux

- À distance : domicile
- 2 à 3 regroupements à Toulouse pour démarrage, passage du titre, et bilan

Modalités d'assistance technique

précisées dans le livret stagiaire fourni au démarrage de la formation

Durée*

702 heures sur 6 mois, dont :

- 317 heures synchrones de cours
- 385 heures en entreprise

Public

Demandeur·ses d'emploi, salarié·es, chef·fes d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle

Contacts

Coordnatrice de formation :
Cécile BIROCHAU

Référente administrative :
Déborah TIN TIN PING

05 61 61 45 10
formationbgeso@creer.fr

Méthodes et moyens pédagogiques

- Support de cours en ligne
- Cas pratiques, exercices et mises en situation
- Projet commercial
- Suivi personnalisé par un consultant RH
- Intervention de responsables commerciaux

Pré-requis

- Niveau 3 validé (CAP-BEP) et minimum 3 ans d'expérience professionnelle en achat/vente ou Niveau 4 validé (Bac) et minimum 1 an d'expérience professionnelle en achat/vente
- Avoir un fort intérêt pour la relation client (aisance de contact, bonne élocution, bonne présentation) et un projet dans le domaine validé
- Maîtriser les savoirs de base (français, informatique, capacité rédactionnelle) et des techniques opératoires (calculs, %...)
- Être titulaire du Permis B et disposer d'un moyen de déplacement

Admission/Inscription

- Dossier de candidature sur formation.bgeso.fr
- Participation à une réunion d'informations suivie d'un entretien individuel (sélection et test)

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés par notre référent handicap au cours d'un entretien

Financement

Code RNCP 39063
Enregistré le 27/05/2024

Cette formation est finançable par votre CPF avec possibilité d'abondement par France Travail pour les demandeur-se-s d'emploi.

Possibilité de prise en charge sous conditions d'acceptation du dossier auprès de l'organisme financeur :

- Salarié-e-s et dirigeant-e-s salarié-e-s : financement OPCO - Transition pro
- Chef-fe-s d'entreprise : AGEFICE, FIF-PL, FAF-CEA ...
- Demandeur-se-s d'emploi en CSP : France Travail

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences.



« BGE propose une formation complète qui permet de répondre aux attentes du métier »

« Compétences des formateurs dans le domaine commercial »

« Une approche concrète du métier »

« Disponibilité et des conseils de l'équipe pédagogique »

Le +

BGE Sud-Ouest

- Équipe de formateurs qualifiée et experte
- Réseau d'entreprises
- Parcours personnalisés
- Plateforme pédagogique elerni.bgeso.fr
- Certifié Qualiopi et Certifié Région pour les actions suivantes : actions de formation, bilans de compétences

BGE Sud-Ouest

05 61 61 45 10

formationbgeso@creer.fr



BGE Sud-Ouest Formation



Formation BGESO

formation.bgeso.fr

75%

De réussite au titre professionnel
« Négociateur Technico-commercial »
en 2024

95%

Taux de réussite aux CCP en 2024

80%

Taux d'insertion globale dans
l'emploi en 2024