

# NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE

Certificat de Compétences 2 (CCP2) du Titre Professionnel  
« Négociateur technico commercial »



À distance  
Mission en entreprise

Maîtrisez l'art de la négociation technico-commerciale !

Apprenez à concevoir des offres sur mesure et à argumenter. Cette formation vous prépare à optimiser vos propositions, personnaliser vos négociations et à assurer un suivi efficace pour fidéliser vos clients.



## Objectifs de la formation

- 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

## Programme

### Métier et environnement des négociateur-riche-s technico commercial-e-s :

Missions, statuts et types de contrat, vocabulaire anglais commercial, outils bureautiques pour gérer son activité

### Négocier une solution technique et commerciale :

- Valorisation de l'entreprise : le fonctionnement économique d'une entreprise, analyse des enjeux de la fonction commerciale
- Communication orientée client : écoute, posture de service, levier d'une communication efficace, pitches de présentation
- Droit commercial : les grands types de contrats de vente, les CGV, démarche d'achat responsable
- Conception et négociation de l'offre : préparation et méthodologie de l'entretien de vente, concevoir une proposition commerciale, préparation de la négociation
- Gestion de la relation client : suivi de la relation commerciale, développement
- Pilotage de la performance : marge, rentabilité, tableaux de bord, actions correctives

### Stratégie professionnelle :

Suivi individualisé et accompagnement à la recherche d'emploi et d'une mission en entreprise de 6 semaines

### Certification :

Préparation au certificat de compétences « Prospector et négocier une solution technique et commerciale » du titre professionnel « Négociateur technico-commercial » et passage de l'examen

## Dates

17 juin 2025 au 19 décembre 2025\*

*\*Dates prévisionnelles sous réserve de modifications*

## Lieux

- À distance
- 2 à 3 journées à Toulouse

## Modalités d'assistance technique

précisées dans le livret stagiaire fourni au démarrage de la formation

## Durée

- 429 heures sur 6 mois, dont :
- 219 heures de cours en synchrone avec le-la formateur-riche
- 210 heures en entreprise

## Public

Demandeur-se-s d'emploi, salarié-e-s, chef-fe-s d'entreprise, personnes en reconversion professionnelle

## Contacts

Coordinatrice de formation :  
Cécile BIROCHAU

Référente administrative :  
Cendrine LAMY

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

## Prérequis

- 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 validé dans le domaine
- 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](http://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



« 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 »



## BGE Sud-Ouest

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

### BGE Sud-Ouest

05 61 61 45 10

[formationbgeso@creer.fr](mailto:formationbgeso@creer.fr)

 BGE Sud-Ouest Formation

 Formation BGESO

[formation.bgeso.fr](http://formation.bgeso.fr)

75%

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

87%

**Taux de réussite  
aux CCP en 2024**

80%

**Taux d'insertion globale dans  
l'emploi en 2024**