



TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

– VERSION 3 DU 11/07/2025 –

PROGRAMME TP NTC

NÉGOCIATEUR
TECHNICO
COMMERCIAL



A3FA
8 ALLÉE DES CORMORANS
06210 MANDELIEU LA NAPOULE
EMAIL : DIRECTION@A3FA.FR
TEL : 09.88.41.91.51

TP NTC

- Version 3 du 11/07/2025 -

Le négociateur technico-commercial joue un rôle crucial dans le développement des stratégies commerciales de l'entreprise. Il est responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre d'une stratégie de prospection alignée sur les objectifs fixés par la direction. En tant qu'expert, il conçoit des offres techniques et commerciales personnalisées tout en développant des argumentaires de vente et des supports de présentation adaptés.

Lors des rendez-vous, il présente ces offres de manière convaincante et négocie les conditions pour conclure des accords avantageux.

Son rôle ne s'arrête pas à la signature des contrats puisqu'il assure un suivi rigoureux pour garantir la satisfaction et la fidélisation des clients. En analysant les résultats de ses actions, il ajuste en continu ses méthodes pour optimiser les performances commerciales.

Il est également chargé d'identifier les opportunités de croissance et de proposer des plans d'action visant à renforcer la position de l'entreprise sur le marché.

Son approche proactive, combinée à ses compétences techniques et commerciales, en fait un acteur clé du développement des ventes et de la relation client.

Activités visées :

- 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

Compétences attestées :

- **Élaboration des offres techniques et commerciales** : Création de propositions complètes répondant aux besoins techniques et financiers des clients.
- **Développement des argumentaires de vente et des supports de présentation** : Conception de discours persuasifs et de supports visuels pour valoriser l'offre.
- **Conduite des rendez-vous de présentation** : Animation de réunions avec les clients pour présenter l'offre et répondre aux questions.
- **Analyse des résultats et ajustement des actions** : Évaluation des performances commerciales et adaptation des stratégies pour améliorer les résultats.
- **Identification des opportunités de croissance et proposition de plans d'action** : Détection des nouvelles opportunités de marché et élaboration de plans stratégiques pour les saisir.

Durée :

Minimum 400 Heures (La durée peut notamment être variable en cas de contrat d'apprentissage)

Profils des apprenants :

Public ayant une aisance relationnelle, et un sens de la négociation.

Pré-requis :

- Sens de l'écoute
- Aisance relationnelle
- Organisation et rigueur
- Sens de la négociation
- Autonomie et polyvalence
- Adaptabilité

Accessibilité et délais d'accès :

- Être titulaire du Baccalauréat (niveau 4), ou Être titulaire d'un CAP ou BEP (niveau 3),
- Ou d'un niveau seconde, première ou terminale et de deux ans d'expérience professionnelle
- Être âgé(e) d'au moins 18 ans,

Entretien en physique, test de positionnement et étude du dossier dans le cadre de l'intégration au sein de la formation.

Cours en Blended learning

Examens en présentiel au sein de notre organisme de formation

Qualité et indicateurs de résultats :

TP NTC - Session 2023/2024

- Nombre de candidat : 1
- Taux d'obtention : 100%
- Taux de poursuite d'études : 100%
- Taux d'interruption en cours de formation : 0%
- Taux d'insertion professionnelle : en cours
- VA établissement : à consulter sur Inserjeune

Titre Professionnel Négociateur Technico Commercial - 1ère année - Session 2024/2025

- Nombres d'étudiants dans la classe en début d'année : 13
- Taux de ruptures du contrat d'alternance en cours de l'année : 53,84 %
- Taux d'étudiants remplacés : 100 %
- Taux d'interruption en cours de formation : 30,76 %
- Taux d'insertion professionnelle : non communiqué
- VA établissement : à consulter sur Inserjeune

Objectifs pédagogiques et contenu de la formation

Plusieurs chapitres viendront compléter chaque partie afin d'offrir une formation complète.

1. 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

2. 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

Dossier écrit :

- Fiche activité type n°1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Fiche activité type n°2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
- Fiche compétence professionnelle n°1 : Assurer une veille commerciale
- Fiche compétence professionnelle n°2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Fiche compétence professionnelle n°3 : Prospecter un secteur défini
- Fiche compétence professionnelle n°4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Fiche compétence professionnelle n°5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Fiche compétence professionnelle n°6 : Concevoir une proposition technique et commerciale
- Fiche compétence professionnelle n°7 : Négocier une solution technique et commerciale
- Fiche compétence professionnelle n°8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Fiche compétence professionnelle n°9 : Optimiser la gestion de la relation client
- Fiche des compétences transversales de l'emploi-type : Communiquer / Adopter un comportement orienté vers l'autre / Rechercher un accord / Evaluer ses actions / Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème

Organisation de la formation

Équipe pédagogique :

Pour obtenir des informations détaillées sur notre équipe pédagogique, nous vous invitons à venir nous rendre visite à l'école, où nous serons heureux de vous présenter notre équipe pédagogique hautement qualifiée et expérimentée.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Documents supports de formation intégrés au sein de la plateforme e-learning
- Cours en visioconférence (Gotomeeting)
- Quiz en ligne

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé des temps de connexion sur la plateforme
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Fiches d'évaluation
- Contrôle de connaissances

La délibération du jury s'effectuera sur la base :

- De la mise en situation professionnelle à l'écrit (Durée : 6H30)

Partie 1 : mise en situation écrite (Durée : 4 h)

Partie 2 : mise en situation orale (Durée : 2 h 30 min)

- 30 minutes, il se prépare à la mise en situation orale.
- 15 minutes, le candidat présente le compte rendu de son analyse du tableau de bord. En s'appuyant sur le diaporama, il présente les actions qu'il compte mener.
- 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.
- 15 minutes, le candidat prospecte par téléphone. Il doit obtenir l'identité du responsable à contacter afin de prendre rendez-vous avec lui par téléphone. Il prend rendez-vous avec le responsable. Les membres du jury assurent le rôle des interlocuteurs.
- 60 minutes, le candidat présente sa proposition technique et commerciale lors d'un entretien en face à face. Il négocie la solution pour amener le prospect à signer le bon de commande ou, à minima, à fixer un rendez-vous ultérieur de conclusion.
- 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur sa négociation. Le jury dispose d'un guide de questionnement.

- **D'un entretien technique avec le Jury (Durée : 0H50)**

- 20 minutes de préparation, le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.
- 15 minutes, le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.
- 15 minutes, le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

- **Questionnement à partir de production(s) (Durée : 1 h 00)**

- **D'un entretien final (Durée : 0H10)**

Durée totale de l'épreuve Durée totale de l'épreuve pour le candidat : **08 h 30 min**