Titre professionnel négociateur technico-commercial

Certifiante | Formation continue

Réf. : 2100967F — Mise à jour : 26 octobre 2026

Organisme responsable : **INITIATIVES FORMATION BREST**

Présentation de la formation

Objectifs

Former les managers de la vente, des commerciaux capables de gérer une relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation

Programme

CCP 1 : Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini - 315 h

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

CCP 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale - 380 h

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Module transversal - 105 h

- Intégration et présentation de la formation - Sensibilisation Égalité Femme/Homme - Projet professionnel et TRE - Accompagnement individuel et remédiation - Visites de stage - Évaluation en cours de formation - Préparation et présentation à l'examen

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Niveau BTS - Bac +2**

Liste des certifications

Titre professionnel négociateur technico-commercial
Code RNCP : 39063

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
D1406 — Management en force de vente
D1407 — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1454552S	Mixte	Brest	01/09/2025	31/12/2026
2182740S	Mixte	Brest	19/03/2026	31/12/2026
2328087S	Mixte	Brest	27/10/2026	29/06/2027

Source : GREF Bretagne #2100967F