# Négociateur technico-commercial

Certifiante | Formation continue

Réf. : 23100654F — Mise à jour : 16 novembre 2026

Organisme responsable : **AFPA Bretagne**

## Présentation de la formation

### Objectifs

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale
Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal

### Programme

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, adaptation du parcours de formation
Module TRE
Temps 1 : Être guidé et accompagné dans son parcours de formation et construire son identité professionnelle
Temps 2 : Formaliser et ajuster ses objectifs d'emploi en lien avec son projet professionnel et sa progression
Temps 3 : S'entraîner aux épreuves d'examen et préparer les productions nécessaires à l'examen Module optionnel de Remise à niveau (RAN) des pré-requis (maxi 28 hrs) : Acquisition de méthodes facilitantes d'apprentissage - Méthodologie d'auto-évaluation - Calcul et raisonnement - Communication orale et écrite professionnelle - Informatique – numérique
**BC1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal** : Assurer une veille professionnelle et commerciale - Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité - Prospecter à distance et physiquement - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché - Organiser un plan d'actions commerciales - Mettre en oeuvre des actions de fidélisation - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.
**BC2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal** : Représenter l'entreprise et valoriser son image - Conduire un entretien de vente - Assurer le suivi de ses ventes - Négocier une solution technique et commerciale.
Période en entreprise 1 : Mettre en œuvre et consolider dans l'entreprise les activités et compétences du métier - S'intégrer et découvrir les codes du travail en entreprise - Collecter des éléments de preuve des activités réalisées permettant la construction du Dossier Professionnel (DP).
Période en entreprise 2 : Mettre en œuvre et consolider dans l'entreprise les activités et compétences du métier - Collecter des éléments de preuve des activités réalisées permettant la construction du Dossier Professionnel (DP) - Préparer son insertion professionnelle.
Module Maîtrise des enjeux métier : Les bases du métier et enjeux de transition numérique - Sensibilisation / Approfondissement.
Session d'examen : Se préparer et passer les épreuves de la certification titre du Ministère du Travail.

## 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

**D1407** — Relation technico-commerciale

**D1406** — Management en force de vente

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2106043S | Mixte | Brest | 23/11/2026 | 29/06/2027 |
| 2169142S | Mixte | Lorient | 23/09/2026 | 30/04/2027 |

Source : GREF Bretagne #23100654F