Négociateur technico-commercial

Certifiante | Formation continue

Réf. : 2389357F — Mise à jour : 25 septembre 2026

Organisme responsable : **CLPS Direction Générale**

Présentation de la formation

Objectifs

Maîtriser :

- L'élaboration d'une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini (bloc 1)
- La prospection et la négociation d'une proposition commerciale (bloc 2)

Programme

Module - Accueil, positionnement et contractualisation - 28 h
Module - Maîtrise des enjeux métiers - 35 h
Bloc 1 : Prospecter et élaborer une stratégie commerciale omnicanale - 329 h

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'action commerciale
- Concevoir et négocier une solution technique et commerciale appropriée
- Réaliser le bilan de son activité commerciale et rendre compte

Bloc 2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal - 217 h

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Conduire un entretien de vente
- Assurer le suivi de ses ventes
- Négocier une solution technique et commerciale

Module - Vers mes objectifs emploi et certification - 35 h
Module - Validation de la certification et reconnaissance des compétences - 28 h
Module optionnel : Remise à niveau – maximum 28 h

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
2117061S	Mixte	Rennes	14/09/2026	27/04/2027
2147766S	Mixte	Saint-Brieuc	02/11/2026	16/06/2027

Source : GREF Bretagne #2389357F