Titre professionnel négociateur technico-commercial

Négociateur Technico-Commercial (NTC)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25180900F — Mise à jour : 24 avril 2026

Organisme responsable : **KEY FORM & SOLUTIONS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Programme

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini 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

Prospecter et négocier une proposition commerciale

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

Compétences transversales de l'emploi

- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	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
2091733S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	01/09/2027

Source : GREF Bretagne #25180900F