Titre professionnel négociateur technico-commercial

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26208931F — Mise à jour : 18 juin 2026

Organisme responsable : **CFA - Lycée technologique agricole du Méné**

Présentation de la formation

Objectifs

Le négociateur technico-commercial (TC) assure une veille continue. Il analyse le positionnement des produits et des services par rapport à ses concurrents, les tendances du marché, les évolutions de l'offre, les processus d'investissement des entreprises prospects ou clientes et les changements réglementaires. Il contribue à l'élaboration du plan commercial et met en œuvre les actions en fonction des besoins et des attentes des entreprises. Il suit et analyse l'évolution de ses indicateurs de performance et ajuste ses actions en fonction des résultats réalisés. Il repère les opportunités de développement et propose des plans d'ajustement à la hiérarchie afin d'atteindre les objectifs.
Afin d'optimiser la prospection d'un secteur et de développer son portefeuille client, le négociateur TC recueille les données relatives aux attentes et aux besoins des entreprises.
Le négociateur TC conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées à partir des données techniques recueillies au cours des démarches de prospection et des analyses des offres de la concurrence. Il s'assure que les propositions sont réalisables, rentables d'un point de vue commercial et, compatibles avec les enjeux de transition écologique de l'entreprise.
Il adopte une posture d'expert-conseil, illustre et argumente les avantages de la solution et son adéquation avec les besoins actuels ou futurs de l'entreprise. Il intègre la dimension écologique dans ses échanges afin de sensibiliser ses interlocuteurs.
Le négociateur TC réalise un bilan de son activité. Il assure le suivi de la mise en œuvre des solutions de l'entreprise cliente, identifie les opportunités d'amélioration de l'offre.
Représentant de l'entreprise, il agit dans le respect de la politique commerciale, de la stratégie de l'entreprise et contribue ainsi à sa bonne réputation. Il établit une communication régulière et transparente avec les entreprises clientes afin de maintenir une relation de confiance

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**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
2299934S	Présentiel	Merdrignac	04/01/2027	17/12/2027

Source : GREF Bretagne #26208931F