Titre professionnel négociateur technico-commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26211623F — Mise à jour : 29 octobre 2026

Organisme responsable : **AFPA Entreprises Bretagne**

Présentation de la formation

Objectifs

- Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- Prospecter et négocier une proposition commerciale

Programme

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

1. 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 œuvre des actions de fidélisation

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

2. 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

Session d'examen

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
2329009S	Présentiel	Brest	01/03/2027	04/02/2028
2329011S	Présentiel	Brest	07/06/2027	10/05/2028

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2329015S	Présentiel	Lorient	22/03/2027	23/06/2028

Source : GREF Bretagne #26211623F