Titre professionnel négociateur technico-commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 26226683F — Mise à jour : 19 octobre 2026

Organisme responsable : **ECOFAC BUSINESS SCHOOL RENNES RHADAMANTE**

Présentation de la formation

Objectifs

Le négociateur technico-commercial 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 continuellement 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 escomptés.
Afin d'optimiser la prospection d'un secteur et de développer son portefeuille client, le négociateur technico-commercial recueille les données relatives aux attentes et aux besoins des entreprises. Il crée les profils idéaux des entreprises (personas) de chaque segment de marché et personnalise ainsi son approche de prospection. Il contacte l'entreprise via le canal de communication approprié, il adapte son langage et suscite l'intérêt de son interlocuteur.
Le négociateur technico-commercial suit les indicateurs clés de performance et les analyse. Il identifie les écarts entre les objectifs et le réalisé. Il propose les axes d'amélioration des performances commerciales à la hiérarchie.

Programme

Certificat de compétences professionnelles (CCP) - 1. Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
Certificat de compétences professionnelles (CCP) - 2. Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

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
2423408S	Présentiel	Cesson-Sévigné	01/09/2027	30/06/2028
2423409S	Présentiel	Cesson-Sévigné	01/09/2027	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #26226683F