

PROGRAMME DE FORMATION

Négociateur technico-commercial

La formation mène à la certification au titre RNCP39063, intitulée "Négociateur technico-commercial", enregistrée au répertoire national des certifications professionnelles de France compétences le 27-05-2024 et valable jusqu'au 10-06-2029

Lien vers la fiche compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>



Blocs de compétences concernés :

RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- - Assurer une veille commerciale
- - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone ou via le formulaire de contact sur notre site internet. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

La formation se déroule en présentiel au 12 Chaussée Jules César, 95520 Osny sous la supervision du formateur

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : afpc.formations@gmail.com

Téléphone : 0669719933

Durée :

La formation dure 980 heures réparties en 7 mois

Délai et modalités d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Public concerné

cette formation s'adresse aux :

- Jeunes diplômés
- Demandeurs d'emploi et salariés
- Entrepreneurs et porteurs de projet

Prérequis d'accès à la formation :

les stagiaires doivent répondre aux exigences suivantes :

- Un niveau baccalauréat ou équivalent
- Une maîtrise des bases de la bureautique
- Une forte motivation et autonomie

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Assurer une veille commerciale continue : analyser le positionnement concurrentiel, les tendances du marché, les évolutions de l'offre et les changements réglementaires
- Concevoir et organiser des plans d'actions commerciales en fonction des besoins et attentes des entreprises prospects/clientes

- Créer des personas d'entreprises par segment de marché et personnaliser l'approche de prospection
- Prospecter via les canaux de communication appropriés en adaptant son langage et en suscitant l'intérêt
- Suivre et analyser les indicateurs clés de performance, identifier les écarts et proposer des axes d'amélioration
- Représenter l'entreprise et valoriser son image en respectant la politique commerciale et la stratégie d'entreprise
- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisées, réalisables, rentables et éco-responsables
- Négocier des solutions en adoptant une posture d'expert-conseil et en intégrant la dimension écologique
- Prendre en compte les situations de handicap et adapter les modalités de communication
- Réaliser le bilan d'activité, assurer le suivi des solutions mises en œuvre et identifier les opportunités d'amélioration
- Optimiser la gestion de la relation client et maintenir une communication transparente pour fidéliser
- Collaborer avec les services internes pour assurer la cohérence de la relation client
- Rendre compte à la hiérarchie par des rapports, présentations et comptes-rendus
- Communiquer efficacement en français et en anglais professionnel niveau B2
- S'adapter aux contraintes du métier : travail sur écran, déplacements, horaires décalés, interruptions de tâches

Compétences attestées :

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Blocs de compétences composant le titre :

- RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Secteur d'activité et type d'emploi :

Secteurs d'activités :

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements
-

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Simulations commerciales : Mises en situation réelles de prospection et négociation avec jeux de rôles
- Études de cas sectorielles : Analyse de situations commerciales concrètes avec résolution collaborative
- Ateliers pratiques CRM : Maîtrise des outils de gestion de la relation client et d'intelligence artificielle
- Projets terrain encadrés : Missions commerciales réelles en entreprise avec accompagnement personnalisé
- Sessions de pitch et présentation : Entraînement à la communication orale et à la valorisation d'entreprise
- Formateur diplômé dans le domaine avec plusieurs années d'expériences professionnelles

Moyens pédagogiques :

- Salle de formation équipée
- Environnement professionnel : Accès aux logiciels CRM, e-CRM et outils d'IA
- Équipements multimédias avec accès Internet haut débit et plateformes collaboratives
- Supports pédagogiques spécialisés : Documentation commerciale, études sectorielles
- Espaces de simulation commerciale : Showroom et salles de négociation équipées
- Tableau interactif et matériel de présentation professionnel

Modalités d'accompagnement personnalisé :

- Coaching individuel structuré en présentiel
- Accompagnement collectif en salle
- Suivi pédagogique rigoureux sur site
- Support technique et veille en présentiel

Tarif :

4 200 € TTC

Module 1 : Fondamentaux de la vente et environnement commercial	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
Compétence RNCP visée	Assurer une veille commerciale Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Introduction aux métiers du commerce B2B et technico-commercial - 15 heures• Écosystème commercial : acteurs, enjeux et évolutions - 10 heures• Fondamentaux de la négociation commerciale - 15 heures• Éthique commerciale et responsabilité sociétale de l'entreprise - 10 heures• Communication professionnelle et techniques de présentation - 12 heures• Vocabulaire commercial anglais niveau B2 - 8 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Cours magistraux interactifs avec études de cas sectorielles• Ateliers de découverte des métiers commerciaux avec témoignages professionnels• Exercices de communication orale avec feedback personnalisé• Simulations de situations commerciales de base• Tests de positionnement en anglais commercial

Module 2 : Veille commerciale et intelligence économique	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
Compétence RNCP visée	Assurer une veille commerciale
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Méthodologie de la veille commerciale et concurrentielle - 18 heures• Outils de veille numériques et intelligence artificielle - 15 heures• Analyse sectorielle et positionnement concurrentiel - 12 heures• Veille technologique et innovations sectorielles - 10 heures• Développement durable et éco-responsabilité en entreprise - 8 heures• Synthèse et diffusion de l'information stratégique - 7 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Ateliers pratiques de recherche d'information avec outils professionnels• Projets de veille sectorielle avec présentation des résultats• Formation aux outils d'IA appliqués à la veille commerciale• Création de tableaux de bord de veille avec indicateurs pertinents• Exercices d'analyse concurrentielle sur secteurs variés

Module 3 : Planification et organisation commerciale	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
Compétence RNCP visée	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Élaboration de plans d'actions commerciales stratégiques - 20 heures• Définition et suivi des KPI commerciaux - 15 heures• Segmentation client et création de personas B2B - 15 heures• Gestion du temps et organisation commerciale - 10 heures• Budgétisation et calculs commerciaux - 10 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Projets de création de plans commerciaux complets par secteur• Ateliers de définition d'objectifs SMART et indicateurs de performance• Simulations de budgétisation avec contraintes réalistes• Formation aux logiciels de CRM et de gestion commerciale• Exercices pratiques d'optimisation de tournées commerciales

Module 4 : Prospection et développement commercial	
Durée	3 semaines (105 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
Compétence RNCP visée	Prospecter un secteur défini
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Techniques de prospection omnicanale (physique et digitale) - 30 heures• Prospection téléphonique et prise de rendez-vous - 20 heures• Prospection digitale et social selling - 20 heures• Qualification des prospects et gestion des fichiers - 15 heures• Prospection adaptée aux situations de handicap - 10 heures• Marketing automation et personnalisation des approches - 10 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Jeux de rôles intensifs de prospection téléphonique avec débriefings• Ateliers de création de contenus pour prospection digitale• Simulations de prospection terrain avec mise en situation réelle• Formation aux plateformes de social selling (LinkedIn, etc.)• Exercices d'adaptation de communication pour publics spécifiques

Module 5 : Analyse de performance et actions correctives	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
Compétence RNCP visée	Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Tableaux de bord commerciaux et reporting - 18 heures• Analyse des écarts et identification des causes - 15 heures• Plan d'actions correctives et ajustements stratégiques - 12 heures• Outils statistiques appliqués au commerce - 10 heures• Présentation des résultats et recommandations - 10 heures• Amélioration continue et optimisation des processus - 5 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Création et analyse de tableaux de bord avec données réelles• Exercices de diagnostic commercial et identification de leviers• Ateliers de présentation de résultats devant jury d'experts• Projets d'amélioration continue avec méthodes Lean• Simulations de comités de direction commerciale

Module 6 : Image et représentation d'entreprise	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Compétence RNCP visée	Représenter l'entreprise et valoriser son image
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Techniques de communication corporate et personal branding - 18 heures• Réseaux sociaux professionnels et e-réputation - 15 heures• Présentation d'entreprise et elevator pitch - 12 heures• Adaptation de la communication aux différents publics - 10 heures• Communication interculturelle et anglais commercial - 10 heures• Gestion de crise et communication de crise - 5 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Ateliers de création de profils professionnels sur réseaux sociaux• Exercices de pitch d'entreprise avec chronométrage et évaluation• Simulations de situations de communication délicates• Formation à la prise de parole en public avec vidéo-analyse• Sessions de communication en anglais avec intervenants natifs

Module 7 : Conception de propositions commerciales	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Compétence RNCP visée	Concevoir une proposition technique et commerciale
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Analyse des besoins client et discovery approfondie - 20 heures• Conception de solutions techniques personnalisées - 20 heures• Proposition de valeur et différenciation concurrentielle - 15 heures• Intégration du développement durable dans les propositions - 10 heures• Chiffrage et conditions commerciales - 5 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Études de cas sectorielles avec création de propositions complètes• Ateliers de discovery client avec techniques de questionnement• Projets de conception technique avec contraintes réalistes• Formation aux outils de chiffrage et de présentation• Simulations de réponses à appels d'offres

Module 8 : Négociation commerciale avancée	
Durée	3 semaines (105 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Compétence RNCP visée	Négocier une solution technique et commerciale
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Techniques de négociation et posture d'expert-conseil - 30 heures• Gestion des objections et traitement des freins - 25 heures• Négociation en contexte multiculturel et en anglais - 20 heures• Négociation digitale et à distance - 15 heures• Dimension écologique dans la négociation - 10 heures• Closing et finalisation des accords - 5 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Projets de déploiement guidés : Mise en production d'applications avec documentation complète des procédures• Ateliers DevOps pratiques : Configuration d'environnements et pipelines avec Docker et outils CI/CD• Simulations de mise en production : Jeux de rôle équipes développement/production avec handover documenté• Documentation collaborative : Rédaction collective de guides techniques et procédures de déploiement• Veille technologique active : Recherche et présentation des nouvelles pratiques DevOps et outils

Module 9 : Suivi commercial et reporting	
Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Objectif spécifique	Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Techniques de suivi et reporting commercial - 18 heures• Outils CRM avancés et automatisation - 15 heures• Analyse de la performance commerciale individuelle - 12 heures• Communication des résultats à la hiérarchie - 10 heures• Amélioration continue et best practices - 10 heures• Accompagnement du changement commercial - 5 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Projets de mise en place de systèmes de suivi complets• Formation avancée aux CRM professionnels (Salesforce, HubSpot)• Ateliers de présentation de résultats avec supports visuels• Exercices d'auto-évaluation et de développement personnel• Simulation de comités commerciaux avec rôles définis

Module 10 : Gestion de la relation client et fidélisation

Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Objectif spécifique	Optimiser la gestion de la relation client
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Stratégies de fidélisation et développement des comptes - 20 heures• Gestion de l'expérience client et satisfaction - 20 heures• Up-selling, cross-selling et expansion des comptes - 15 heures• Gestion des réclamations et résolution de conflits - 10 heures• Outils digitaux de relation client et IA - 5 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Projets de développement de plans de fidélisation complets• Simulations de gestion de situations conflictuelles• Formation aux outils d'analyse de satisfaction client• Ateliers de création de parcours client optimisés• Études de cas de récupération de clients perdus

Module 11 : Communication professionnelle et anglais commercial

Durée	2 semaines (70 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Objectif spécifique	Développer les compétences de communication professionnelle niveau B2
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Communication orale professionnelle : présentation, argumentation - 15 heures• Communication écrite : emails, propositions, rapports - 12 heures• Communication interculturelle et codes internationaux - 10 heures• Anglais commercial appliqué : négociation, présentation - 15 heures• Communication inclusive et adaptation aux handicaps - 8 heures• Gestion du stress et communication de crise - 10 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Ateliers de prise de parole en public avec coaching individualisé• Sessions de communication en anglais avec certains professionnels• Simulations de présentations internationales• Formation à la communication non-verbale et à l'impact personnel• Exercices d'adaptation communicationnelle selon les interlocuteurs

Module 12 : Projet final et préparation à la certification	
Durée	3 semaines (105 heures)
Bloc de compétences concerné	RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client
Objectif spécifique	Validation globale des 9 compétences
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Réalisation d'une mission commerciale complète en entreprise - 60 heures• Conception et mise en œuvre d'un plan d'actions commercial - 25 heures• Préparation du dossier professionnel et supports de présentation - 12 heures• Simulations d'examens blancs et entretiens techniques - 8 heures
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Stage en entreprise avec mission commerciale définie et encadrée• Suivi individuel du projet avec points d'étape réguliers• Simulations d'examen en conditions réelles de certification• Coaching personnalisé pour la préparation du dossier professionnel• Entretiens blancs avec jury de professionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation continue :

- Quiz et exercices pratiques pour valider chaque compétence module par module
- Simulations commerciales avec grilles d'évaluation standardisées
- Évaluations formatives hebdomadaires avec critères du référentiel RNCP
- Constitution progressive d'un portfolio de réalisations commerciales

Évaluation certificative conforme au référentiel :

- Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min
- Entretien technique : 50 min
- Questionnement à partir de production(s) : 01 h 00 min
- Entretien final : 10 min

Indicateurs de performance (à venir)

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : ... %

Taux de poursuite d'études ... %

Taux d'interruption en cours de formation ... %

Taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné, à la suite des formations dispensées ... %

Valeur ajoutée de l'établissement ... %