

# TITRE PRO

## NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

**Qualiopi**  
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualifiée a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage
- Actions validant les acquis d'expérience
- Bilans de compétences

**DNS**  
FORMATION



NIVEAU 5 (BAC+2)

ALTERNANCE (COURS ET ENTREPRISE)

CONTRAT D'APPRENTISSAGE 10 À 12 MOIS

1323 HEURES (DONT 330H EN FORMATION)

EXAMENS EN JUIN OU JUILLET

COMMERCE/VENTE

## PRÉ-REQUIS :

- ◆ OPTION 1 : AVOIR VALIDÉ UN DIPLÔME DE NIVEAU 4
- ◆ OPTION 2 : AVOIR VALIDÉ UN DIPLÔME DE NIVEAU 3 ET DEUX ANS D'EXPÉRIENCE PRO
- ◆ OPTION 3 : AVOIR UN NIVEAU SECONDE OU PREMIÈRE ET DEUX ANS D'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- ◆ OPTION 4 : AVOIR UN NIVEAU TERMINAL

## TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES APRÈS VALIDATION DU TITRE :

- ◆ DIRECTEUR(TRICE) COMMERCIAL(E)
- ◆ CHARGÉ(E) D'AFFAIRES
- ◆ TECHNICO-COMMERCIAL(E)

## OBJECTIFS :

Le(la) négociateur(trice) technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il(elle) élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il(elle) prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il(elle) conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

## PROGRAMME :

### 1. Elaborer 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