

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5 (BAC+2)

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

RNCP 39063

SITE DE  
FORMATION

COGNAC

FORMATION

PRESENTIEL

CALENDRIER

2025-2026

## NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL :

Le(la) négociateur(rice) technico-commercial(e) :

- Exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise
- Élabore une stratégie commerciale omicanale
- Organise et met en oeuvre un plan d'actions commerciales et évalue les résultats



## CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir un Niveau Bac
- Réaliser un test de culture générale
- Effectuer un entretien de motivation



Formation accessible à toute personne en situation de handicap. L'entretien déterminera l'accessibilité de la formation. Référente handicap : Gaëlle Gilles  
[www.administratif@formopost.fr](mailto:www.administratif@formopost.fr)

73 Rue Jean Jaurès, 16100 COGNAC

# NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

VENDRE AVEC EXPERTISE, NÉGOCIER AVEC SUCCÈS

**100% FINANCÉE EN ALTERNANCE**

**441 HEURES EN ORGANISME DE FORMATION EN PRÉSENTIEL**

**DE 10 à 15 MOIS EN STRUCTURE D'ACCUEIL**

## TARIF

FORMATION FINANCÉE À 100% EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE ET DE PROFESSIONNALISATION

POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT DE LA FONCTION TUTORALE POUR L'ENTREPRISE

**COÛT DE LA FORMATION POUR STAGIAIRE LIBRE : 6615€**

**(FORMATION ÉLIGIBLE À TOUT FINANCEMENT : NOUS CONTACTER)**

## EFFECTIF

**Nombre d'apprenant : minimum 12 / maximum 20**

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

### DÉBOUCHÉS

Technico-commercial(e)  
Chargé(e) de marketing  
Chargé(e) d'études / de mission marketing  
Chargé(e) de scripting / des contenus marketing  
Chef(fe) de projet en marketing  
Chargé(e) de partenariats  
Chargé(e) de l'animation des réseaux  
Chargé(e)/responsable de promotion  
Responsable de magasin

### POURSUITE D'ÉTUDES

Titre Professionnel RPMS (Niveau Bac+2)

Bachelor Commerce ou Marketing (Niveau Bac+3)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidat(e)s sont évaluées par un jury selon :

- Une mise en situation professionnelle écrite et orale
- Des questionnements à partir de productions personnelles
- Un dossier professionnel

*Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences, nous contacter.*