PARCOURS DIPLÔMANT - TITRE PROFESSIONNEL EN ALTERNANCE

Eligible au CPF *

Formation certifiante

Afpa

Négociateur technico-commercial - Contrat en alternance

Types d'emplois accessibles : Technico-commercial;Chargé d'affaires;Commercial

DURÉE DU CONTRAT

Durée recommandée : 12 mois environ

ALTERNANCE RECOMMANDÉE

1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel délivré par le ministère de l'emploi de niveau 5 (BTS/DUT) de négociateur technico-commercial.Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, ou les équivalences, consultez le site internet de France Compétences : www.francecompétences.fr Pour connaitre les détails de cette certification, consultez France Compétences

PRIX

Nous consulter

3936 Service gratuit + prix appel

RÉFÉRENCE AFPA

14164

CODE RNCP

39063

CODE DIPLOME

36T31203

RÉSULTATS

Données 2025

66,70% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

ACCÈS À LA FORMATION

Afin de définir le parcours le plus adapté à votre profil et à votre projet, selon la formation, l'admission peut comporter les étapes suivantes :

Commerce - vente - distribution

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau IV (attaché commercial ou commercial) ou équivalent.
+ 1 an minimum d'expérience dans le métier.

Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période en entreprise

Entretien préalable

OBJECTIFS

- Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

PROGRAMME DE FORMATION

Module préparatoire : acteur autonome de mon alternance

1. Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
   - Assurer une veille commerciale
   - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
   - Prospecter un secteur défini
   - Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

2. 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

Session d'examen

ACTIVITÉS À PRIVILÉGIER EN ENTREPRISE

En début de parcours :
- Assurer une veille professionnelle et commerciale
- Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métier
- Connaître et utiliser les différents moyens de communication pour prospecter
- Planifier son activité commerciale en accord avec sa hiérarchie
- Réaliser des documents commerciaux en utilisant les outils bureautiques

En milieu de parcours :
- Découvrir les besoins et les motivations d'achat des prospects/clients, identifier les freins, reformuler les besoins
- Proposer les solutions et les argumenter
- Traiter les objections
- Réaliser une vente complexe
- Conclure la vente
- Suivre, fidéliser et traiter les réclamations clients

En fin de parcours :
- Préparer une tournée de prospection définie, en intégrant

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 07/08/2024

Eligible au CPF *
Formation certifiante
Afpa

- information collective ou individuelle,
- point sur vos acquis,
- entretien individuel.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final.

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (https://www.francecompetences.fr) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation),pour accéder à des informations sur la certification,en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée,ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

l'ensemble des tâches à accomplir

- Suivre son activité au quotidien et anticiper en tenant compte du plan d'actions commerciales et des objectifs de vente
- Analyser les écarts par rapport aux objectifs et en déduire les causes pour proposer des mesures correctives

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ;
Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires
Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Pour ceux qui souhaitent s'installer à leur compte, nous leur recommandons de suivre la formation : parcours créateurs d'entreprise.En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

POUR EN SAVOIR PLUS
INSCRIVEZ-VOUS
afpa.fr
3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel téléchargé le 16/09/2026 contenu mis à jour le 07/08/2024