

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



NTC

2026-2028

13
MOIS

de formation

RNCP 39063
Formation de niveau 5 Bac +2

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



**ISCE, LE CHOIX GAGNANT QUI TE PRÉPARE
VRAIMENT AU MONDE DU TRAVAIL.**

**Certificateur :
MINISTÈRE DU TRAVAIL
DU PLEIN EMPLOI ET DE
L'INSERTION**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

OBJECTIF DE LA FORMATION & CONTEXTE

L'objectif de cette formation est de rendre un collaborateur capable d'élaborer une stratégie commerciale et d'en assurer la veille, de développer son portefeuille clients en prospectant et d'atteindre ainsi les objectifs fixés.

Aptitudes à l'emploi : Rigoureux – Dynamique – Sens de l'écoute – Goût du challenge - Esprit d'analyse Tempérament commercial.

DÉBOUCHÉS

- Divers secteurs : e-commerce, service commercial de tout type de structure, etc.
- Postes : technico-commercial, chargé d'affaires, attaché commercial, etc.
- Technico-Commercial peut également viser un poste de chef des ventes ou s'installer à son compte en tant qu'agent commercial



MISSIONS EN ENTREPRISE

Le titulaire du Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial **exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.**

- Il élabore une stratégie commerciale omnicanale,
- Il/elle organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales, puis en évalue les résultats.
- Ses missions reposent essentiellement sur de la prospection physique et à distance afin de développer un portefeuille clients, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS

- Aisance orale
- Maîtriser les techniques de vente et aimer la relation client
- BAC pro /BAC général/titre professionnel de niveau IV

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en alternance. 1 jour CFA/ 4 jours entreprise
Formation diplômante niveau 5 sur 15 mois

Recrutement : Test et entretien individuel avec la direction visant à vérifier la motivation et la cohérence du projet de l'apprenant suivant la formation choisie.

Date de début des parcours certifiants : 10-06-2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029

ISCE Alternance - La Défense - 1, place de la pyramide 92800 PUTEAUX

Contact : admission@isce-alternance.fr 01 84 80 15 45



Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
AU SENS DE L'ARTICLE L.6211-2

1 JOUR

de cours / semaine

4 JOURS

en entreprise



NTC

2026-2028

13 MOIS

de formation

La formation est finançable par les Opco et votre employeur.

RNCP 39063
Formation de niveau 5 Bac +2

Indicateurs de résultats par formation

- Taux de satisfaction des stagiaires : 92%
- Taux de réussites : en cours
- Nombre de stagiaires : 84
- Taux des abandons : 12%
- Taux d'interruption en cours de prestation : en cours
- Taux de rupture des contrats d'alternance (apprentissage et professionnalisation) : 12%
- Taux d'insertion dans l'emploi : en cours



PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation est conçue pour permettre d'acquérir toutes les compétences nécessaires à l'exercice du métier de Négociateur Technico-Commercial. Elle est destinée à toute personne voulant mettre à profit son appétence pour le contact client, ses aptitudes relationnelles, son goût du challenge et sa capacité à convaincre.

UE-1 : Compétences

- Élaborer 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 et organiser son activité
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Analyse de son activité

UE-2 : Compétences

- Prospector et négocier une proposition commerciale
- Prospector à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale
- Fidéliser un portefeuille client
- Mener des entretiens et une argumentation individualisée, illustrer et apporter des solutions techniques

Pédagogie active



Écoute



Coaching (soft skills)



POURSUITE D'ETUDE

Le parcours peut être complété par une licence professionnelle RNCP niveau 6 dans le domaine commercial

ÉVALUATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Validation partielle d'un bloc de compétence possible (rattrapage).

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap : anne-laure@isce-alternance.fr

*Mention de réserve – Ouverture des formations

Les sessions de formation sont ouvertes uniquement sous réserve d'un effectif minimum de 10 apprentis inscrits disposant d'un contrat d'apprentissage dans les 3 premiers mois.

En cas d'effectif insuffisant, le centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session prévue.