

TITRE PROFESSIONNEL
NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Version 1 – 26/08/2026

L'ENTREE EN FORMATION

- **Public visé :** Formation destinée à tous les publics (demandeurs d'emplois ou salariés) ayant une première expérience dans le monde du travail ou souhaitant se reconvertir dans le milieu commercial. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- **Pré-requis** : Bonne connaissance du système informatique (Internet, Pack Office) + bonne maîtrise de la langue française.
  - Conditions matérielles : vous devez disposer d'un ordinateur avec un Pack Office (ou Libre Office) relié à Internet afin de pouvoir accéder à la plateforme. Il faudra également que l'ordinateur dispose d'un micro et d'une caméra afin de réaliser les visios. Il y aura besoin du logiciel Teams pour réaliser les visios.
- **Accessibilité à la formation :**
  - Test écrit de 30 minutes (français, mathématiques, informatique, culture générale)
  - Entretien téléphonique de 10 minutes afin de cerner le projet et déterminer la motivation pour suivre une formation à distance
- **Conditions accès bâtiment :** Locaux de plain-pied. Une place de parking dédiée devant les locaux est réservée aux personnes en situation de handicap. Les sanitaires sont aux normes.
- **Délai d'accès :** Formation accessible sous 15 jours à 1 mois, après la demande d'inscription du bénéficiaire, selon le mode de financement.

LE DIPLÔME

- **Diplôme visé :** Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial niveau V (Bac +2). Formation certifiante et professionnalisante.
- **Débouchés professionnels :** Technico-Commercial, chargé d'affaires, commercial B2B, chargé de développement commercial ….
- **Taux de réussite aux examens :** non évalué – nouveau diplôme

LA FORMATION

- **Durée de la formation :** 806 heures totales, dont =
  - **Formation à distance :** 448 heures
  - **Stage (obligatoire) :** 350 heures en entreprise
  - **Examen :** 8.5 heures

Formation individualisée avec des visios individuelles et/ou collectives, organisées par les formateurs dans chacune des compétences.

- **Dates de la formation** : à déterminer au cas par cas. Entrées permanentes, et sorties coïncidant avec une session d'examen. Les sessions d'examen ont lieu en janvier, mai et septembre. Vous choisissez celle sur laquelle vous souhaitez vous positionner.



TITRE PROFESSIONNEL
NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Version 1 – 26/08/2026

LA FORMATION

- **Objectifs visés par la formation :**
  - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
    Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- **Objectifs détaillés :**
  - 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
  - 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

- **Moyens et modalités techniques :** La formation se déroule à distance via la plateforme https://lsc-moodle.ataraxie.fr/. Les supports de formations sont mis en ligne sur la plateforme et sont accessible aux stagiaires. Les visio-conférences sont organisées à la demande du stagiaire avec les formateurs. Les coordonnées de votre formateur vous sont transmises en début de formation suite à une visio de démarrage. En cas de problèmes techniques sur la plateforme, l'assistance technique est à leur disposition (coordonnées sur le site) et une réponse leur est apportée sous 2h maximum.

- **Evaluation de la formation :** Des évaluations en cours de formation sont réalisées à la fin de chacun des modules sous forme de mise en pratique professionnelle. Une évaluation par CCP est également réalisée et obligatoire. Un examen blanc, écrit et oral, est proposé en cours de formation dans les conditions réelles d'examen.

- **Evaluation finale :** L'examen final se déroule dans nos locaux à Muret (31). Votre temps de présence sur le site de l'examen est de 3 jours.
  Descriptif de l'examen : Mise en situation professionnelle écrite (4h), Mise en situation professionnelle orale (2h30), Entretien technique (50min), questionnement à partir de productions (1h), entretien final (10min)
  Si obtention du diplôme : Titre Professionnel "Négociateur Technico-Commercial".
  En cas d'obtention partielle vous aurez alors le Certificat de Compétences professionnelles relatant au bloc de compétences obtenu. En cas d'échec total, vous aurez récupéré le "certificat de réalisation" qui justifiera de votre formation.



TITRE PROFESSIONNEL
NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Version 1 – 26/08/2026

Contenu détaillé de la formation :

CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre – 203 heures

M0 : Découvrir le métier et l'environnement professionnel du Négociateur technico-commercial : 14h

- ✓ Découvrir le métier de NTC
- ✓ Comprendre l'environnement commercial B2B
- ✓ Identifier les enjeux actuels du métier

M1 : Assurer une veille commerciale : 28h

- ✓ Comprendre et organiser la veille commerciale
- ✓ Rechercher et qualifier l'information
- ✓ Exploiter les outils numériques et l'IA pour la veille
- ✓ Analyser et diffuser les résultats de la veille
- ✓ Production professionnelle

M2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales : 49 h

- ✓ Analyser le marché et l'environnement commercial
- ✓ Segmenter, cibler et construire les personas
- ✓ Définir le positionnement et les objectifs commerciaux
- ✓ Construire le plan d'actions commerciales
- ✓ Organiser les ressources et le pilotage
- ✓ Production professionnelle

M3 : Prospecter un secteur défini : 63h

- ✓ Préparer la prospection
- ✓ Déployer une prospection multicanale
- ✓ Conduire l'échange de prospection
- ✓ Utiliser CRM, e-CRM, automatisation et IA
- ✓ Prospecter dans un cadre professionnel responsable
- ✓ Atelier de classe virtuelle
- ✓ Production professionnelle

M4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives : 42h

- ✓ Construire et exploiter les indicateurs de performance
- ✓ Analyser les résultats commerciaux
- ✓ Elaborer des actions correctives
- ✓ Mettre en œuvre, mesurer et ajuster
- ✓ Production professionnelle

Evaluation CCP1 : 7h



TITRE PROFESSIONNEL
NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Version 1 – 26/08/2026

CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client – 224 heures

M5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image : 21h

- ✓ S'approprier l'identité et le positionnement de l'entreprise
- ✓ Adopter une posture de représentant
- ✓ Valoriser l'image de l'entreprise

M7 : Négocier une solution technique et commerciale : 63h

- ✓ Préparer la négociation
- ✓ Construire un argumentaire commercial
- ✓ Conduire la négociation
- ✓ Rechercher et formaliser l'accord
- ✓ Adapter la négociation aux enjeux professionnels
- ✓ Atelier de classe virtuelle
- ✓

M9 : Optimiser la gestion de la relation client : 42h

- ✓ Organiser le suivi et l'expérience client
- ✓ Mesurer et développer la satisfaction client
- ✓ Gérer les insatisfactions et situations sensibles
- ✓ Fidéliser et développer le portefeuille
- ✓ Exploiter les outils et les données de la relation client
- ✓ Production professionnelle

M6 : Concevoir une proposition technique et commerciale : 63h

- ✓ Préparer et conduire la découverte du client
- ✓ Analyser les enjeux et contraintes
- ✓ Concevoir une solution personnalisée
- ✓ Vérifier la viabilité économique de la proposition
- ✓ Formaliser la proposition technique et commerciale
- ✓ Production professionnelle

M8 : Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte : 28h

- ✓ Organiser le suivi de son activité
- ✓ Réaliser le bilan commercial
- ✓ Ajuster l'activité commerciale
- ✓ Rendre compte à la hiérarchie

Evaluation CCP2 : 7h



TITRE PROFESSIONNEL
NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Version 1 – 26/08/2026

Préparation à l'examen – 21 heures

- Préparer ses productions professionnelles
- Préparer son dossier professionnel