

TITRE PRO Négociateur Technico Commercial

PROMEO

Commerce - Achats - Vente

02/02/2026

Public et prérequis

Tout public

Niveau bac pro commercial ou titre professionnel de niveau 4 (attaché commercial ou commercial) ou équivalent et au moins 6 mois d'expérience dans le métier.

RÉFÉRENCE
COAV0036

CODE RNCP
39063

Validation et certification

Titre Pro Négociateur Technico-Commercial

Certification professionnelle de niveau 5 enregistrée au RNCP par le MINISTÈRE DU TRAVAIL, DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION, et reconnue par l'État.

Fiche RNCP n°39063 enregistrée le 10/06/29 – code NSF 312t

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :

RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

CENTRES DE FORMATION
Compiègne, Soissons

DURÉE DE LA FORMATION
95 jours / 525 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE

MINISTÈRE DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI

Modalités de la formation

Rythme : 2 à 3 semaines par mois en entreprise / 1 à 2 semaines par mois en centre de formation en moyenne

Passerelles - Métiers - Débouchés

Le titulaire de ce titre peut être amené à occuper différents emplois : -Technico-commercial -Responsable grands comptes -Responsable d'affaires -Chargé clientèle B2B -Chargé de développement commercial -Commercial B2B

Contenu de la formation

Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Assurer une veille commerciale (6 jours)

Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales (19 jours)

Prospecter un secteur défini (2 jours)

Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives (3 jours)

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Représenter l'entreprise et valoriser son image (4 jours)

Concevoir une proposition technique et commerciale (10 jours)

Négocier une solution technique et commerciale (14 jours)

Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte (6 jours)

Optimiser la gestion de la relation client (6 jours)

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen

N/A - Ouverture en septembre 2026

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant