

# Devenir Négociateur·rice Technico-Commercial·e

MaCarrière

m<sup>2</sup>i  
Formation

Document mis à jour le 11/04/2025

Dispositif de formation : **Alternance et Apprentissage**

Date de formation :

Doté d'une double compétence, à la fois commerciale et technique, le technico-commercial, développe le chiffre d'affaires de son entreprise en élaborant les solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins de ses clients.

A partir d'une connaissance complète de son marché (clients, concurrents...) et des produits/services de son entreprise, il propose et met en œuvre des actions visant à démarcher de nouveaux prospects et à fidéliser son portefeuille client.

A l'écoute de ses clients, il conçoit et négocie les solutions techniques et commerciales répondant aux besoins détectés, jusqu'à la conclusion de la vente et à la contractualisation.

Son action participe au développement des résultats de son équipe, dans le respect de la politique commerciale de son entreprise. Il suit et analyse les résultats obtenus afin de proposer de nouveaux plans d'actions commerciaux, dans une logique d'amélioration constante de la performance.

Ses qualités d'écoute et de communication, son sens de l'analyse et sa créativité lui permettent de négocier et de conclure des contrats, dans une logique de valeur ajoutée pour ses clients et de développement du chiffre d'affaires de son entreprise.

## Métiers accessibles\*

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

## Passerelles et poursuite d'études possibles\*\*

Vous pouvez intégrer le marché de l'emploi dès la validation de votre formation. Vous serez apte à exercer le métier de négociateur dans les secteurs de l'industrie, de l'agroéquipement, de l'énergie, etc. Ce titre professionnel de niveau 5 ouvre les portes des entreprises, sur des postes de responsable de type chargé d'affaires.

Il offre aussi la possibilité de poursuivre son parcours de formation vers des licences professionnelles ou des bachelors.

\* Liste non-exhaustive

\*\* La formation vise l'insertion directe en emploi. Une poursuite de parcours peut néanmoins être envisageable avec des exemples indiqués.

## OBJECTIFS DE FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

### **Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre**

- 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

### **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

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités énumérées ci dessus.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences de la certification professionnelle. [EN SAVOIR PLUS](#)

## **PRÉREQUIS**

- Bac ou titre professionnel de niveau 4 dans le domaine commercial (ou expériences professionnelles équivalentes)
- Aisance orale et relationnelle
- Bonne maîtrise du langage professionnel oral et écrit (grammaire et orthographe notamment)
- Autonomie dans l'utilisation des logiciels de la suite Office (Word, Excel, PowerPoint)

### **Modalités et délai d'accès**

- Modalités d'accès : [cliquez ici](#) pour connaître le processus d'admission en détail
- Inscription possible tout au long de l'année en fonction des dates de rentrée et jusqu'à 3 mois maximum après le démarrage de la formation (sous réserve de la validation par le service pédagogique)

## **PUBLIC CONCERNÉ ET FINANCEMENT**

Tout public, aussi bien les étudiants en formation initiale, apprentis, jeunes diplômés, demandeurs d'emploi, salariés en reconversion professionnelle, entreprises, personnes en formation continue.

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

# COMPÉTENCES ET TECHNOLOGIES ABORDÉES

- Présentation du cursus et des outils pédagogiques
- Mettre en place les conditions de réussite
- Connaissance de l'entreprise et de la fonction commerciale
- Le système d'information commercial
- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état de son marché
- Organiser, mettre en oeuvre et évaluer des plans d'actions commerciaux
- Droit commercial
- Focus sur trois secteurs d'activité en plein essor commercial
- Initiation aux fondamentaux du marketing
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Concevoir une solution technique et commerciale adaptée aux besoins détectés
- Analyser un appel d'offres et y répondre de façon pertinente
- Négocier une solution technique et commerciale
- Mettre en oeuvre des actions de fidélisation
- Softskills et efficacité professionnelle
- Maîtriser les écrits professionnels / Français écrit
- Bureautique
- Anglais professionnel

## CERTIFICATION

- Titre professionnel du Ministère du Travail du Plein Emploi et de l'Insertion
- Titre RNCP 39063 niveau 5 (BAC +2) / Enregistré au journal officiel en date du 16/05/2024

### Taux de réussite

90.48% de réussite\*

*\*Taux de réussite en validation totale du Titre Professionnel constaté pour l'année 2022 (21 inscrits). En détail, 90.48% en validation totale, 9.52% en validation partielle, 0% en refus.*

*Taux de retour à l'emploi\*\* : NC*

*Taux de retour à l'emploi dans le métier NTC\*\* : NC*

*Taux de poursuite d'études\*\* : NC*

*\*\*Nombre de répondants insuffisant pour permettre une publication représentative et significative.*

*Les indicateurs de résultat chiffrés sur le niveau de performance et d'accomplissement des prestations, selon la nature des prestations et des publics accueillis, sont disponibles à la demande.*

## MODALITÉS, MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation délivrée en présentiel ou distanciel synchrone (classe virtuelle en temps réel)\* ainsi qu'en e-learning : l'acquisition des connaissances se fera aussi bien en centre de formation que pendant les semaines en entreprise. Le contenu peut varier en fonction des exigences de l'entreprise et du niveau de l'apprenant.

Le formateur alterne entre méthode\*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

\* Consultez-nous pour la faisabilité de la formation en distanciel.

\*\* Ratio variable selon le cours suivi.

**Prérequis techniques fortement conseillés pour suivre cette formation à distance**

- Connexion internet « Haut débit », 15 mégabits par seconde minimum
- Fibre non obligatoire
- Relier sa box à son ordinateur via un câble réseau
- Résider en France Métropolitaine
- Être muni d'un casque audio/micro
- PC/MAC i7, SSD, 32 Go de RAM

Configuration nécessaire pour travailler sur des environnements virtualisés.

## **FINANCEMENT**

Le coût global de cette formation est de 17 000€ TTC.

Il n'y a pas de frais de formation ni d'inscription à la charge du bénéficiaire.

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage le coût de la formation est financé via l'entreprise et son OPCO (selon niveau de prise en charge établi par France Compétences / coût contrat défini par les branches professionnelles selon le titre préparé).

Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, le coût de la formation est pris en charge intégralement ou partiellement par l'OPCO de l'entreprise sur la base d'un forfait horaire.

## **MODALITÉS D'ACCÈS**

Nos équipes accorderont toute leur attention au traitement de votre candidature et s'engagent à vous faire un premier retour dans un délai de 7 jours.

## **ADMISSION**

- Dossier de candidature
- Test de vérification des prérequis
- Entretien
- Validation et éligibilité France Travail (dans le cas de certains dispositifs)

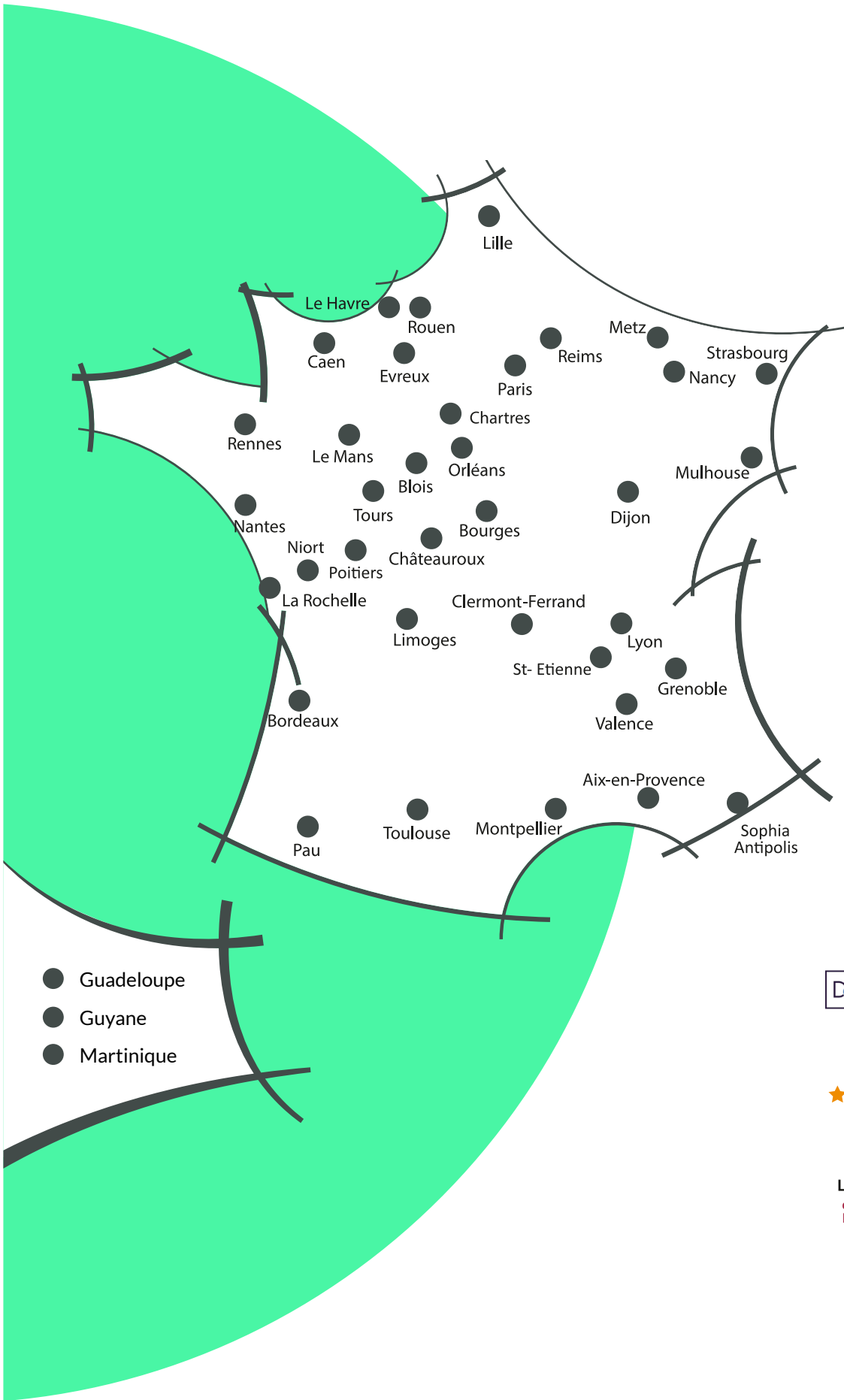
Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation en handicap sont consultables sur la page [Accueil PSH](#).

## **POURQUOI CHOISIR M2I FORMATION ?**

- Un apprentissage métier proactif axé sur l'emploi et basé sur le faire avec l'accompagnement de nos formateurs tout au long du parcours.
- Un accès à des experts : bénéficiez de l'expertise de nos formateurs.
- En présentiel ou à distance : accès individuel aux ressources de formation et progression personnalisée si besoin.
- Outils de suivi collectif et individuels (espaces d'échanges et de partage en ligne, salles virtuelles si en présentiel ou à distance, supports de cours, TP, exercices).

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Contrôle continu : Travaux pratiques, Quiz
- Évaluations en cours de formation via des études de cas et des mises en situation professionnelle
- Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :
  - Mise en situation professionnelle
  - Partie 1 : mise en situation écrite*
  - Partie 2 : mise en situation orale*
  - Entretien technique
  - Questionnement à partir de production(s)
  - Entretien final



- Guadeloupe
- Guyane
- Martinique

