

## NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

<b>OBJECTIF DE LA FORMATION</b>	<p>A l'issu de la formation, le stagiaire sera en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer une veille commerciale</li> <li>- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales</li> <li>- Prospecter un secteur défini</li> <li>- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives</li> <li>- Représenter l'entreprise et valoriser son image</li> <li>- Concevoir une proposition technique et commerciale</li> <li>- Négocier une solution technique et commerciale</li> <li>- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte</li> <li>- Optimiser la gestion de la relation client</li> </ul> <p>Synthèse de l'évaluation de mise en situation en entreprise, le stagiaire sera en mesure de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concevoir des propositions techniques et commerciales personnalisés</li> <li>- Négocier et personnaliser la solution lors d'un RDV</li> <li>- Adopter une posture d'expert-conseil</li> <li>- Assurer le suivi de la mise en œuvre des solutions de l'Entreprise cliente</li> <li>- Communiquer en toute circonstance pour obtenir un accord</li> </ul> <p>Préconisations sur les actions à entreprendre par le demandeur d'emploi :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contacter les entreprises</li> <li>- Se rendre aux évènements de job dating</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> <li>- Permis de conduire B (véhicules légers) recommandé pour l'exercice du métier et pour la période de stage en entreprise.</li> </ul>
	<p><b>Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer une veille commerciale</li> <li>- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales</li> <li>- Prospecter un secteur défini</li> <li>- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives</li> </ul> <p><b>Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Représenter l'entreprise et valoriser son image</li> <li>- Concevoir une proposition technique et commerciale</li> <li>- Négocier une solution technique et commerciale</li> <li>- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte</li> <li>- Optimiser la gestion de la relation client</li> </ul>
	<p><b>DUREE TOTALE</b> 1121 heures en centre      En entreprise : 105 heures</p>
<b>MODALITES PEDAGOGIQUES</b>	Apports théoriques sur l'évolution du commerce, accès à la plateforme collaborative. Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants. Travaux de groupe, jeux de rôle, évaluation en cours de formation et préparation à l'examen.
<b>VALIDATION</b>	<p>Titre professionnel du Ministère du travail de niveau 5 NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL</p> <p>RNCP 34572 Enregistré le 28/01/2025</p>
<b>CONTACT</b>	Lydia SELBONNE – 0590 25 56 59/ 0690 25 88 57 secretariat.gformvente@gmail.com
<b>LIEU DE FORMATION</b>	GFORM VENTE, 52 bis rue Jean Jaurès 97110 POINTE A PITRE
<b>DATE</b>	15/01/26 au 23/10/26

### QUELQUES INFORMATIONS

#### Statistiques

Cette formation a déjà été [suivie par 0 stagiaire](#)  
[NOUVELLE SESSION EN 2026](#)

Le **taux de présentation** se monte à **NE %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **NE %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **NE %**.

Le **taux d'insertion** est de **NE% (dans le métier - % et autre secteur -%)**

**NE** = Non évalué