



**GFORM'VENTE**  
La formation durable !

les acteurs de  
la compétence

Durée (8 mois) : 450 heures  
Dates : Du 02/06/2025 au  
20/01/2027

Horaires : de 8h00 à 12h00 et de  
13h00 à 17h00 (tous les lundis et  
mardis)

Tarif :

Contrat d'apprentissage :

8302€ (Le tarif peut varier en  
fonction de la branche  
professionnelle).

Contrat de professionnalisation :

9.15€/ heure net de TVA soit  
4117.50€

## Programme de formation en alternance

Apprentissage ou Professionnalisation

« **NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL** »

Réf. NTC ALTER – RNCP : 39063

CODE DIPLOME : 36T31203

Objectifs  
généraux

- Elaborer une stratégie commerciale pour exploiter un secteur géographique
- Prospecter en utilisant les outils digitaux pour mieux vendre

### Public

Toute personne ayant le statut de demandeur d'emploi, salarié, ou en reconversion professionnelle

### Prérequis

**Prérequis :** Être titulaire du BAC, connaître les bases du commerce et de la vente

**Niveau exigé :** BAC

### Débouchés

- ✓ Négociateur Technico-Commercial
- ✓ Technico-Commercial chargé d'affaire
- ✓ Chef des ventes

### Modalités

Les inscriptions sont de 3 mois avant la formation et au plus tard 3 jours avant le démarrage.

### Rythme de l'alternance

Le rythme préconisé pour une semaine est d'un jour au centre de formation et les autres jours en entreprise.

### Diplôme visé

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de Négociateur Technico-Commercial.

### Modalités de financement

Financement personnel, Pôle Emploi, Région, OPCO, CPF

### Accessibilité

Nos formations et locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### Contact référent handicap

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

### Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : [gestion.gformvente@gmail.com](mailto:gestion.gformvente@gmail.com)

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

Date de publication de la fiche	27-05-2024
Date de début des parcours certifiants	10-06-2024
Date d'échéance de l'enregistrement	10-06-2029
Date de dernière délivrance possible de la certification	10-06-2030

### Contenu

**Objectif pédagogique - Module 1 : Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre**

#### Compétences :

- ✓ 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

**Objectif pédagogique - Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client**

#### Compétences :

- ✓ Représenter l'entreprise et valoriser son image
- ✓ Concevoir une solution 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

#### Session de certification

## Activités à privilégier en entreprise

### En début de parcours

- Assurer une veille professionnelle et commerciale • Comprendre l'évolution du digital et son impact sur le métier • Connaître et utiliser les différents moyens de communication pour prospecter • Planifier son activité commerciale en accord avec sa hiérarchie
- Réaliser des documents commerciaux en utilisant les outils bureautiques

### En milieu de parcours

- Découvrir les besoins et les motivations d'achat des prospects/clients, identifier les freins, reformuler les besoins • Proposer les solutions et les argumenter • Traiter les objections • Réaliser une vente complexe • Conclure la vente • Suivre, fidéliser et Traiter les réclamations clients

### En fin de parcours

- Préparer une tournée de prospection physique et/ou à distance en intégrant l'ensemble des tâches à accomplir • Suivre son activité au quotidien et anticiper en tenant compte du plan d'actions commerciales et des objectifs de vente • Analyser les écarts par rapport aux objectifs et en déduire les causes pour proposer des mesures correctives

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Apports théoriques sur l'évolution de la vente, accès à la plateforme collaborative.

Méthode interactive et démonstrative avec application sur des cas concrets issus des situations des apprenants.

**Outils pédagogiques :** Vidéo YouTube, quiz,

**Supports pédagogiques :** Livret remis au stagiaire

### Éléments matériels de la formation

**Supports techniques :** De nombreuses mises en situation

**Salle de formation :** Salle climatisée, rétroprojecteur, espace de restauration, accès aux personnes en situation de handicap

**Équipements divers mis à disposition :** Un ordinateur portable avec une connexion internet

**Documentation :** Le formateur s'appuiera sur des ouvrages et des vidéo disponibles

### Compétences des formateurs

Consultant-Formateur certifié Formateur Professionnel d'Adultes

Experts dans le domaine du commerce et la vente

**Suite parcours :** néant

**Équivalence :** néant

**Passerelle :** parcours créateurs d'entreprise

**Modalités d'évaluation :** QCM, contrôles continus, ECF (évaluation en cours de formation) et examen blanc.

**Sanction Certification (ou d'acquisition des compétences)** Certification du Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial de niveau V.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétence.

## QUELQUES INFORMATIONS

### Statistiques 2023 (pas de session en 2024 et 2025)

Cette formation a déjà été **suivie par 1 stagiaires en alternance dont 0 apprenti**

Le **taux de présentation** se monte à **100 %**.

Le **taux de réussite** (certifiés) est de **100 %**.

Le **taux de satisfaction** se monte à **98 %**.

Le **taux d'insertion** est de **100 % (dans le métier 100% et autre secteur 0%)**

Le **taux d'abandon** est de **00%**

Le **taux de rupture** (apprentissage) est de **00%**

Le **taux de poursuite d'étude** est de **00%**

NE = Non Evaluable

Mise à jour le 16/01/2026

Ces indicateurs sont disponibles sur le site :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>