



GFORM'VENTE
La formation durable !

les acteurs de
la compétence

Durée (8 mois) : 450 heures
Dates : Du 03/11/2026 au 08/06/2027
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

Contact

Julie DORVILLE BOUDHOU

Tel : 0590 25 56 59

E-mail : 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>