

Négociateur technico-commercial

Certifiante

Formation continue.

Réf. : 23100654F — Mise à jour : 11 juin 2026

Organisme responsable : **AFPA BRETAGNE**

Contenu

Objectifs

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale

Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal

Programme

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, adaptation du parcours de formation

Module TRE

Temps 1 : Être guidé et accompagné dans son parcours de formation et construire son identité professionnelle

Temps 2 : Formaliser et ajuster ses objectifs d'emploi en lien avec son projet professionnel et sa progression

Temps 3 : S'entraîner aux épreuves d'examen et préparer les productions nécessaires à l'examen Module optionnel de Remise à niveau (RAN) des pré-requis (maxi 28 hrs) : Acquisition de méthodes facilitantes d'apprentissage - Méthodologie d'auto-évaluation - Calcul et raisonnement - Communication orale et écrite professionnelle - Informatique – numérique

BC1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanal : Assurer une veille professionnelle et commerciale - Mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité - Prospecter à distance et physiquement - Analyser ses performances commerciales et en rendre compte - Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché - Organiser un plan d'actions commerciales - Mettre en oeuvre des actions de fidélisation - Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

BC2 : Vendre des produits, des services et solutions techniques dans un environnement omnicanal : Représenter l'entreprise et valoriser son image - Conduire un entretien de vente - Assurer le suivi de ses ventes - Négocier une solution technique et commerciale.

Période en entreprise 1 : Mettre en œuvre et consolider dans l'entreprise les activités et compétences du métier - S'intégrer et découvrir les codes du travail en entreprise - Collecter des éléments de preuve des activités réalisées permettant la construction du Dossier Professionnel (DP).

Période en entreprise 2 : Mettre en œuvre et consolider dans l'entreprise les activités et compétences du métier - Collecter des éléments de preuve des activités réalisées permettant la construction du Dossier Professionnel (DP) - Préparer son insertion professionnelle.

Module Maîtrise des enjeux métier : Les bases du métier et enjeux de transition numérique - Sensibilisation / Approfondissement.

Session d'examen : Se préparer et passer les épreuves de la certification titre du Ministère du Travail.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

Titre professionnel négociateur technico-commercial

Code RNCP : 39063

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1407 — Relation technico-commerciale

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1818754	Présentiel	Lorient	23/11/2025	30/06/2026
1910876	Présentiel	Brest	08/02/2026	17/09/2026
2106043	Présentiel	Brest	31/08/2026	05/04/2027
2169142	Présentiel	Lorient	22/09/2026	29/04/2027

Source : GREF Bretagne #23100654F