

Titre professionnel négociateur technico-commercial

Certifiante

Formation continue.

Réf. : 24144902F — Mise à jour : 24 février 2026

Organisme responsable : **RAISON HOME**

Contenu

Objectifs

Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale

- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Compétences transversales de l'emploi

- Maîtriser les outils et usages numériques.
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

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

D1406 — Management en force de vente

D1407 — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2221880	Présentiel	Vern-sur-Seiche	04/01/2026	25/06/2026
2222504	Présentiel	Vern-sur-Seiche	15/02/2026	25/06/2026

