

# Programme de Formation - Titre Professionnel : Négociateur Technico-Commercial

Ce document présente le programme complet de formation pour le Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial (TP-NTC) proposé par ATTRAPE TA FORMATION. Cette certification de niveau 5 (Bac+2) est conçue pour former des professionnels du commerce B2B capables d'élaborer des stratégies de prospection efficaces, de mener des négociations commerciales techniques et de développer une relation client durable.

D'une durée de 12 mois (environ 600 heures de formation), ce programme allie théorie et pratique avec des mises en situation professionnelles réalistes. Notre approche pédagogique innovante combine des cours en ligne interactifs, des webinaires avec des experts du secteur, des études de cas concrètes et un suivi régulier par un formateur dédié.



## Prospection

Élaboration de stratégies et techniques de prospection efficaces



## Négociation

Maîtrise des techniques de négociation commerciale technique



## Relation Client

Développement et fidélisation de la clientèle B2B



## Certification

Obtention du Titre Professionnel de niveau 5 (Bac+2)

## Les compétences clés développées :

- Analyse de marché et élaboration d'un plan d'action commercial
- Prospection digitale et traditionnelle
- Conception et présentation d'offres technico-commerciales
- Techniques avancées de négociation et communication persuasive

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'exercer diverses fonctions : négociateur technico-commercial, chargé d'affaires, technico-commercial itinérant, ingénieur commercial, ou encore chargé de clientèle. Le taux d'insertion professionnelle atteint 85% dans les 6 mois suivant l'obtention du titre, avec un salaire moyen débutant de 32K€ brut annuel, pouvant largement évoluer avec l'expérience et les performances commerciales.

# Présentation du Centre de Formation

ATTRAPE TA FORMATION est un organisme de formation professionnelle certifié Qualiopi, spécialisé dans l'accompagnement à distance de publics en reconversion, en alternance ou en montée en compétences. Notre centre se distingue par son engagement à fournir des formations accessibles et de qualité, adaptées aux besoins du marché du travail actuel.

Notre ambition fondamentale est de permettre à chaque apprenant d'acquérir des compétences opérationnelles, directement mobilisables en entreprise. Pour atteindre cet objectif, nous avons développé des formations pratiques, interactives et accessibles à tous, qui mettent l'accent sur l'application concrète des connaissances théoriques.

Basé à Cergy (12 rue des Chauffeurs, 95000), notre centre a développé des parcours entièrement en ligne, conçus pour répondre aux réalités du terrain et aux exigences des référentiels métiers. Cette approche permet une grande flexibilité d'apprentissage tout en maintenant un haut niveau d'exigence pédagogique.

L'équipe pédagogique d'ATTRAPE TA FORMATION est constituée exclusivement de professionnels expérimentés dans leurs domaines d'intervention respectifs. Chaque formateur apporte son expertise pratique et adopte une approche orientée vers les résultats et l'employabilité des apprenants.

Nous proposons des solutions pédagogiques innovantes via notre plateforme d'apprentissage (Google Classroom), accessible 24h/24, avec un accompagnement humain de proximité assuré tout au long du parcours. Nos valeurs fondamentales sont l'accessibilité, le professionnalisme, la rigueur, et un engagement sans faille pour la réussite de chaque apprenant.

Pour nous contacter : [attrapetaformation@gmail.com](mailto:attrapetaformation@gmail.com) | Téléphone : 07 59 27 57 74 | Site : [www.attrapetaformation.fr](http://www.attrapetaformation.fr) | SIRET : 915 037 014 00023

# Objectifs et Public Visé

## Objectifs de la Formation

La formation de Négociateur Technico-Commercial vise à former des professionnels polyvalents capables de maîtriser l'ensemble du processus commercial dans un contexte B2B. À l'issue de cette formation, les apprenants seront en mesure de :

- Élaborer une stratégie de prospection efficace et ciblée pour développer un portefeuille clients
- Mener des négociations commerciales et techniques complexes avec différents types d'interlocuteurs
- Consolider et fidéliser une relation client B2B sur le long terme
- Contribuer activement au développement commercial global de l'entreprise

## Public Visé

Cette formation s'adresse à différents profils, tous motivés par les métiers du commerce et de la relation client :

- Jeunes de 16 à 29 ans souhaitant se former en contrat d'apprentissage
- Adultes en reconversion professionnelle (via contrat de professionnalisation, CPF, ou VAE)
- Professionnels déjà en poste souhaitant valider leur expérience ou renforcer leurs compétences commerciales

La diversité des profils au sein des promotions constitue une richesse supplémentaire, permettant des échanges d'expériences variés et un réseau professionnel étendu.

# Conditions d'Accès et Prérequis

Pour intégrer la formation de Négociateur Technico-Commercial, certaines conditions doivent être remplies afin de garantir la capacité des apprenants à suivre le programme avec succès et à en tirer pleinement profit.

## Prérequis Académiques

Un niveau bac ou équivalent est exigé pour s'assurer que les candidats possèdent les bases académiques nécessaires pour appréhender les concepts commerciaux et techniques qui seront abordés durant la formation.

## Compétences Linguistiques

Une expression écrite et orale correcte en français est indispensable, car la communication est au cœur du métier de négociateur technico-commercial. Les apprenants devront être capables de s'exprimer clairement, de rédiger des propositions commerciales et de présenter des arguments de manière convaincante.

## Motivation et Aptitudes

Une forte motivation pour les métiers du commerce et de la relation client est essentielle. Les candidats doivent démontrer un intérêt réel pour la vente, la négociation et le développement commercial.

## Modalités d'Accès à la Formation

Le processus d'admission est conçu pour évaluer l'adéquation entre le profil du candidat, ses objectifs professionnels et le contenu de la formation :

- L'inscription est possible jusqu'à 15 jours avant la date de démarrage de la formation, permettant une certaine flexibilité pour les candidats
- Chaque candidature fait l'objet d'un entretien de positionnement pédagogique approfondi
- Cet entretien vise à évaluer les motivations, les compétences initiales et le projet professionnel du candidat
- Il permet également d'identifier d'éventuels besoins spécifiques en termes d'accompagnement ou d'adaptation du parcours

Cette phase de sélection est cruciale pour constituer des promotions homogènes en termes de niveau et d'objectifs, tout en garantissant la diversité des profils qui enrichit l'expérience d'apprentissage collective.

# Organisation de la Formation

La formation de Négociateur Technico-Commercial est structurée de manière à permettre une acquisition progressive des compétences tout en facilitant l'alternance entre théorie et pratique professionnelle.



## Durée

La formation s'étend sur 12 mois, avec un total de 500 heures de formation théorique et pratique. Cette durée permet d'aborder l'ensemble des compétences requises tout en laissant le temps nécessaire à leur assimilation et à leur mise en application en entreprise.



## Rythme

La formation suit un rythme d'alternance équilibré avec 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation par semaine. Cette organisation permet aux apprenants de mettre immédiatement en pratique les connaissances acquises et de confronter les enseignements théoriques aux réalités du terrain.



## Modalité

La formation est dispensée à 100% à distance, via les outils Google Meet pour les classes virtuelles et Google Classroom pour l'accès aux ressources pédagogiques. Cette modalité offre une grande flexibilité aux apprenants tout en maintenant une interaction régulière avec les formateurs et les autres participants.



## Certification

La formation prépare au Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial (niveau 5, équivalent Bac+2). Pour obtenir cette certification, les apprenants doivent valider l'ensemble des blocs de compétences qui composent le référentiel.

Cette organisation permet de concilier vie professionnelle et formation, tout en garantissant l'acquisition de l'ensemble des compétences nécessaires à l'exercice du métier de Négociateur Technico-Commercial. La modalité à distance facilite l'accès à la formation pour des candidats géographiquement éloignés ou ayant des contraintes personnelles particulières.

# Approche Pédagogique, Évaluations et Accompagnement

La réussite de nos apprenants repose sur une approche pédagogique complète, combinant des méthodes d'enseignement variées, un système d'évaluation rigoureux et un accompagnement personnalisé tout au long du parcours.

## Modalités Techniques

- Plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7j/7, permettant une grande flexibilité dans l'organisation du travail personnel
- Classes virtuelles hebdomadaires animées par des formateurs experts, favorisant l'interaction et les échanges en temps réel
- Supports de cours interactifs variés : documents PDF, vidéos pédagogiques, démonstrations d'outils professionnels (CRM, Trello...)
- Environnement numérique complet permettant la simulation de situations professionnelles réelles

## Méthodes Pédagogiques

- Études de cas basées sur des situations réelles d'entreprises, permettant d'appliquer les concepts théoriques à des problématiques concrètes
- Jeux de rôle réguliers pour développer les compétences en négociation et en communication commerciale
- Coaching commercial personnalisé adapté au profil et aux objectifs de chaque apprenant
- Préparation intensive aux épreuves finales avec des simulations complètes des conditions d'examen

## Méthodes d'Évaluation

Notre système d'évaluation combine des approches formatives et certificatives pour garantir une progression constante :

- Évaluations formatives régulières : QCM, quizz, cas pratiques permettant de vérifier l'acquisition des connaissances et d'identifier les points d'amélioration
- Évaluations certificatives sous forme de mises en situation professionnelles suivies d'entretiens techniques avec les formateurs
- Constitution progressive de dossiers professionnels et préparation de présentations orales, reflétant les compétences développées

## Accompagnement Individualisé

Chaque apprenant bénéficie d'un suivi personnalisé tout au long de son parcours :

- Suivi individuel mensuel pour faire le point sur la progression et ajuster les objectifs si nécessaire
- Référent pédagogique dédié, assigné à chaque apprenant dès le début de la formation

# Contenu de la Formation

Le programme de formation au Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial est structuré en deux blocs de compétences complémentaires, chacun faisant l'objet d'une évaluation spécifique.

## Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection (250 heures)

Ce premier bloc vise à développer les compétences nécessaires pour identifier et conquérir de nouveaux clients :

- Réaliser une veille commerciale efficace : analyse du marché, de la concurrence et des tendances sectorielles
- Élaborer un plan d'action commercial structuré et adapté aux objectifs de l'entreprise
- Prospecter un portefeuille clients B2B en utilisant différentes techniques et canaux (phoning, emailing, réseaux sociaux, salons professionnels)
- Analyser les performances commerciales et ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus
- Maîtriser les outils numériques essentiels : Excel, logiciels CRM, Trello pour la gestion de projets commerciaux

### Évaluation du Bloc 1 :

- Étude de cas complète sur l'élaboration d'une stratégie de prospection
- Simulation de prospection en conditions réelles
- Entretien technique avec le jury pour justifier les choix stratégiques



## Bloc 2 : Négocier une solution technico-commerciale (250 heures)

Ce second bloc se concentre sur les compétences de négociation et de fidélisation client :

- Construire une offre personnalisée répondant précisément aux besoins identifiés chez le client
- Préparer et animer une négociation commerciale complexe avec différents types d'interlocuteurs
- Consolider la relation client à travers un suivi régulier et des actions de fidélisation
- Adapter la proposition commerciale en fonction des objections et des contraintes exprimées
- Maîtriser les aspects techniques des produits/services pour apporter une réelle valeur ajoutée

### Évaluation du Bloc 2 :

- Élaboration d'une proposition commerciale complète en réponse à un cahier des charges
- Jeu de rôle client-fournisseur simulant une situation de négociation réelle
- Présentation orale devant un jury de professionnels

# Modalités de Passage à l'Examen et Certificateur

## Modalités de Passage à l'Examen

L'évaluation finale pour l'obtention du Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial se déroule selon un processus rigoureux, garantissant la qualité et la reconnaissance de la certification :

- Les épreuves se déroulent dans un centre d'examen habilité par la DREETS (Direction Régionale de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités)
- L'examen comprend trois types d'épreuves complémentaires :
  - Une mise en situation professionnelle reproduisant les conditions réelles d'exercice du métier
  - Un entretien technique permettant d'évaluer la maîtrise des compétences techniques spécifiques
  - Une soutenance orale présentant les projets réalisés et les compétences développées
- Le jury d'examen est exclusivement composé de professionnels en activité dans le secteur commercial, garantissant une évaluation pertinente et alignée avec les réalités du terrain
- La certification complète n'est délivrée qu'après validation des deux blocs de compétences qui constituent le titre professionnel

## Certificateur

Le Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial est délivré par un organisme officiel, garantissant sa reconnaissance nationale :

- L'autorité certificatrice est le Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion
- SIRET du certificateur : 11000007200014
- L'enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) est valide jusqu'au 10 juin 2029 sous le code RNCP 39063
- Cette certification de niveau 5 (équivalent Bac+2) est reconnue par l'État et par les entreprises sur l'ensemble du territoire national

La validation par un ministère assure la qualité et la pertinence de la certification par rapport aux besoins du marché du travail. Elle garantit également sa reconnaissance par les employeurs potentiels, facilitant ainsi l'insertion professionnelle des diplômés.

# Débouchés Professionnels

Le Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial ouvre de nombreuses perspectives d'emploi dans des secteurs variés, avec d'excellentes statistiques d'insertion professionnelle.

## Métiers Visés

- Technico-commercial : spécialiste de la vente de produits ou services techniques nécessitant une expertise spécifique
- Chargé d'affaires B2B : responsable du développement et du suivi de projets commerciaux complexes
- Commercial grands comptes : en charge des relations avec les clients stratégiques de l'entreprise
- Key account manager : gestionnaire des comptes clients majeurs avec une approche personnalisée
- Business developer : chargé d'identifier et de développer de nouvelles opportunités commerciales
- Responsable commercial secteur technique : supervision d'une équipe commerciale dans un domaine technique spécifique

Ces métiers correspondent aux codes ROME D1402 (Relation commerciale grands comptes et entreprises), D1406 (Management en force de vente) et D1407 (Relation technico-commerciale).

## Statistiques d'Insertion Professionnelle

Selon les données officielles publiées par la DGEFP (Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle) en 2022, les titulaires de cette certification bénéficient d'excellentes perspectives d'emploi :

- 1 394 personnes ont obtenu cette certification, démontrant sa popularité et sa pertinence sur le marché du travail
- 84% des diplômés ont trouvé un emploi dans les 6 mois suivant l'obtention de leur titre
- 75% des diplômés exercent effectivement dans le métier visé par la certification, confirmant l'adéquation entre la formation et les besoins des entreprises
- 80% des certifiés sont toujours en emploi 2 ans après l'obtention du titre, témoignant de la durabilité des compétences acquises

Ces statistiques démontrent la forte employabilité des titulaires de cette certification et confirment la pertinence de cette formation par rapport aux besoins actuels du marché du travail. Les compétences développées pendant la formation sont directement valorisables en entreprise et correspondent aux profils recherchés par les recruteurs dans de nombreux secteurs d'activité.

La polyvalence de cette formation permet également d'envisager des évolutions de carrière variées, que ce soit vers des postes de management commercial, de direction commerciale ou même vers l'entrepreneuriat dans le domaine des services aux entreprises.

# Tarifs, Financement et Accessibilité

## Tarifs et Options de Financement

Le coût total de la formation au Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial s'élève à 6 850 € TTC. Ce tarif comprend l'ensemble des frais pédagogiques, l'accès à la plateforme d'apprentissage, les supports de cours, les sessions de coaching individuelles et la préparation aux examens.

Plusieurs options de financement sont disponibles pour rendre cette formation accessible au plus grand nombre :

- Financement par un OPCO (Opérateur de Compétences) dans le cadre d'un contrat d'alternance (apprentissage ou professionnalisation)
- Possibilité de combiner différentes sources de financement pour couvrir l'intégralité des frais

L'équipe administrative d'ATTRAPE TA FORMATION accompagne chaque candidat dans ses démarches de financement, avec pour objectif que le reste à charge soit de 0 € si le financement est validé. Un conseiller dédié aide à constituer les dossiers et à effectuer les demandes auprès des organismes financeurs.

## Accessibilité de la Formation

ATTRAPE TA FORMATION s'engage à rendre ses formations accessibles à tous les publics, quelles que soient leurs contraintes :

- Formation 100% accessible à distance, éliminant les contraintes géographiques et facilitant l'accès aux personnes à mobilité réduite
- Adaptation possible des modalités pédagogiques pour les publics en situation de handicap, avec un référent handicap dédié pour étudier chaque situation individuelle
- Espace apprenant personnalisé sur la plateforme d'apprentissage, permettant à chacun d'organiser son travail selon son propre rythme
- Supports de cours disponibles en version audio et PDF pour s'adapter aux différents modes d'apprentissage et besoins spécifiques

Notre équipe pédagogique est formée à l'accompagnement des publics ayant des besoins particuliers et peut proposer des aménagements sur mesure. Nous encourageons les candidats concernés à nous contacter en amont pour étudier ensemble les solutions les plus adaptées à leur situation.