

Mise à jour en mars 2026

Le Centre FPéA
CFA des métiers du commerce
École de la réussite fondée en 1989

TITRE PROFESSIONNEL NEGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL Niveau 5-RNCP39063

LE METIER

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. Il recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients. Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

Le négociateur technico-commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

Sur les réseaux sociaux, le négociateur technico-commercial crée un profil adapté à la fonction commerciale afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété. Il veille constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise.

Le négociateur technico-commercial mène des entretiens en face à face avec des prospects/clients. Il apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Le négociateur technico-commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Le négociateur technico-commercial met en œuvre des actions de fidélisation et construit une relation basée sur des échanges avec des clients, des partenaires et des prescripteurs. Il anime des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriel, par téléphone et lors de rencontres.

Le négociateur technico-commercial exerce ses activités dans le respect des procédures, de l'éthique et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs.

Le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité.

Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

LA FORMATION

Objectifs De La Formation

A l'issue de la formation l'étudiant doit être capable de :

- Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation l'étudiant doit être capable de :

- 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
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Réaliser un bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

Modalité d'accès à la formation

L'accès à la formation repose sur une sélection rigoureuse afin d'assurer l'adéquation du parcours aux objectifs professionnels des candidats. Il comprend :

- **La possession d'un titre ou d'un diplôme de niveau 4** dans le commerce
- **Un test de positionnement**, permettant d'évaluer les prérequis
- **L'examen d'un dossier de candidature.**
- **La motivation et la cohérence du projet professionnel** sont des critères essentiels dans le processus de sélection.

Durée

Durée Formation de 24 mois soit 910 heures.	Une journée par semaine en centre de formation, et quatre jours en entreprise.

Nombre d'étudiant

> 8 et <12

Programme

CCP1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en oeuvre des actions correctives

CCP2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client :

- **Représenter** l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition 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

Périodicité d'entrées

Dès la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Les entrées se font tout au long de l'année.

Lieu

Centre FPéA

225 A Avenue principale 97450 Saint- Louis

Tél : 0262 33 00 92

Mail : recrutement@fpea.re

Méthodes pédagogiques

- Alternance centre/ entreprise
- Entrées et sorties permanentes et personnalisées
- Approche pédagogique : Individualisation
- Apprentissage par atelier de compétence et études de cas
- Rythme selon les capacités des étudiants
- Accompagnement individualisé
- Partage des connaissances et expériences entre étudiants
- Sorties pédagogiques

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Evaluations formatives régulières
- Examen sanctionnant la formation de niveau 5 (voir formalisation)
- Evaluations en cours de formations
- Bilan de la formation (support questionnaire de satisfaction)

Niveau de fin de formation

Titre professionnel de Niveau 5 (équivalent Bac+2), délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le numéro 39063

Modalités de validation :

La formation est sanctionnée par l'examen final du Titre professionnel du Négociateur Technico-Commercial (niveau 5).

Les épreuves composant le Titre Professionnel sont :

- Une mise en situation professionnelle
- Un entretien technique
- La présentation d'un dossier constitué durant la formation, un entretien de synthèse avec le jury
- Des résultats d'évaluations passés en cours de formation

Coût de la formation

Le montant de la formation s'élève à 16 604 euros sur 24 mois pouvant être prise en charge selon les OPCO[1] et les autres organismes financeurs.

[1] Opérateurs de compétence

Débouchés

Postes envisageables à la suite de la formation Négociateur Technico-commercial :

- Négociateur technico-commercial
- Attaché commercial
- Commercial B to B (inter-entreprises)
- Chargé d'affaires
- Conseiller commercial
- Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- Responsable de secteur
- Ingénieur commercial (souvent avec plus d'expérience ou études complémentaires)
- Représentant technique

Poursuite d'étude possible :

- Licence pro commerce international
- Licence pro e-commerce
- Licence pro commerce et distribution
- Licence pro gestion
- Licence pro marketing
- Licence pro management technico-commercial

Toutes formations conduisant à un diplôme de niveau Bac +3 en commerce.

DEROULE DE L'EXAMEN

Titre professionnel de Niveau 5 (équivalent Bac+2), délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le numéro 39063.

Mise en situation professionnelle :
06 h 30 min



Entretien technique :
0 h 50 min



Questionnement à partir
de production(s) : 1 h 00 min



Entretien final :
10 min



Durée totale de l'épreuve pour le candidat : **08 h 30 min**

En cas de validation partielle, le candidat peut obtenir un ou deux des certificats de Compétences Professionnelles composant le Titre :

- CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

L'examen final est réalisé par un jury de professionnels indépendants agréé par la DEETS. Le candidat dispose d'un délai de 1 an, à partir de l'obtention du premier CCP, pour valider le titre professionnel sans être obligé de suivre une formation.

Selon les données de l'année 2025, le taux d'obtention du titre professionnel Négociateur Technico-commercial est de 50%.