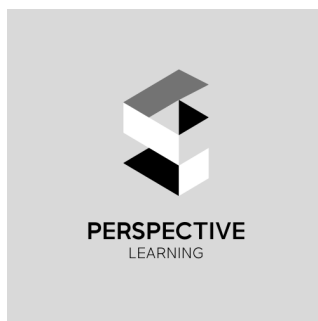




Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

Objectifs de la formation :

- Élaborer une stratégie commerciale omnicanale et organiser la prospection sur un secteur géographique défini.
- Négocier des solutions techniques et commerciales et optimiser l'expérience client pour garantir la satisfaction et la fidélisation.

Public :

- Tout public.

Prérequis :

- Niveau 4 (Bac ou équivalent) recommandé.
- Appétence pour les métiers de la relation client, du commerce ou de la négociation.
- Capacité à travailler en équipe et à s'adapter à des environnements variés.
- Maîtrise de base des outils numériques.

Durée : 7 mois (1 085 heures)

Tarif : Environ 8 489 € (net de taxe).

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Modalités pédagogiques : Formation en ligne au format synchrone.

Méthodes et supports pédagogiques :

- Méthodes active et participative
- Alternance d'énoncés théoriques et pratiques
- Études de cas, mises en situation...

Modalités d'évaluation et de suivi de la formation :

- Évaluation diagnostic en amont de la formation afin de recueillir les besoins, objectifs et motivations des futurs stagiaires.
- Évaluations formatives tout au long de la formation afin d'apprécier mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques via QCM, Quiz, études de cas. Et en fin de formation afin de valider les compétences acquises par les stagiaires
- Suivi de l'assiduité via émargements
- Evaluation en début de formation

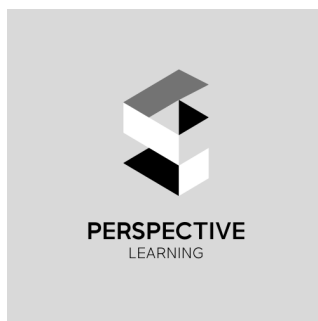
PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025



Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

- Mise en pratique
- Evaluation finale

Modalités et dispositions techniques relatives aux FOAD :

- La formation étant à distance, il est impératif d'avoir un ordinateur avec une webcam et un micro intégré ainsi qu'une connexion internet à haut débit.
- Toutes les informations liées à la connexion, vous seront envoyées dans votre convocation de formation accompagnée d'un tutoriel à la connexion.

Formateur et référent pédagogique :

Rogeon Gildwen

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

Modalités et délai d'accès :

1. Inscription sur demande directement auprès de notre service pédagogique via email ou téléphone 06.50.43.74.35 - perspectivelearning.gestion@gmail.com
2. Nous programmons un entretien afin d'analyser vos besoins et attentes pour vous faire une proposition sur-mesure et adaptée à vos objectifs professionnels et disponibilités.
3. Si la formation choisie fait l'objet de prérequis, nous vous faisons passer des tests avant de vous soumettre une proposition définitive.
4. Une fois votre dossier complété et validé par nos soins, votre formation pourra démarrer dans un délai d'un mois maximum.

Pour les personnes en situation handicap merci de vous rapprocher de notre référent handicap afin que nous puissions discuter des éventuels aménagements nécessaires à l'organisation de votre formation (voir rubrique contacts)

Contacts :

Direction pédagogique :

Rogeon Gildwen

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

Directeur administratif / handicap

Rogeon Gildwen

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

Assistance technique :

Rogeon Gildwen

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

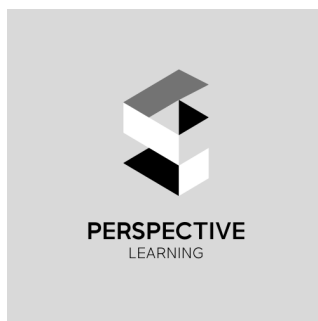
PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025



Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

Déroulé et contenu de la formation :

Période d'intégration (35 heures – 1 semaine)

- Accueil des apprenants.
 - Présentation des objectifs de la formation et du secteur d'activité.
 - Sensibilisation au développement durable et aux enjeux de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).
 - Adaptation du parcours aux besoins individuels.
-

2. Module 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre (280 heures – 8 semaines)

- Objectifs :
 - Réaliser une veille commerciale pour identifier les opportunités.
 - Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales adapté.
 - Mener des actions de prospection et évaluer les performances.
 - Mettre en place des actions correctives pour optimiser les résultats.
 - Compétences visées :
 - Élaborer une stratégie commerciale omnicanale.
 - Identifier les cibles prioritaires et segmenter le marché.
 - Analyser les indicateurs de performance commerciale.
-

3. Période en entreprise (175 heures – 5 semaines)

- Mise en pratique des compétences acquises lors du module 1.
 - Réalisation d'une prospection dans un contexte réel.
 - Rédaction d'un rapport de mission.
-

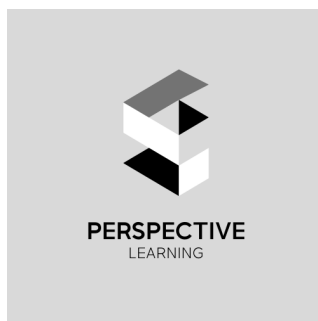
PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025



Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

4. Module 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client (385 heures – 11 semaines)

- **Objectifs :**
 - Représenter l'entreprise et valoriser son image de marque.
 - Conception de propositions techniques et commerciales adaptées.
 - Négocier avec les clients en tenant compte de leurs besoins et contraintes.
 - Optimiser la gestion de la relation client pour fidéliser la clientèle.
 - **Compétences visées :**
 - Maîtriser les techniques de négociation et d'argumentation.
 - Gérer les objections et conclure des accords commerciaux.
 - Assurer un suivi post-vente de qualité.
 - Analyser les résultats pour ajuster les stratégies commerciales.
-

5. Période en entreprise (175 heures – 5 semaines)

- Application des techniques de négociation et de gestion de la relation client.
 - Consolidation des compétences sur le terrain.
 - Préparation des éléments nécessaires pour la certification.
-

6. Période de certification (35 heures – 1 semaine)

- Évaluation des compétences acquises à travers des mises en situation professionnelle.
- Préparation à l'examen pour l'obtention du titre professionnel.
- Passage des épreuves de certification.

Informations pratiques concernant la certification :

Intitulé : TP - Négociateur technico-commercial

Code TP : RNCP39063

Nom du certificateur : MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION

Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2029

Plus d'informations : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

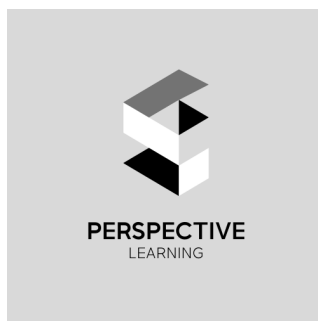
PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025



Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

Validation d'un ou plusieurs blocs de compétences :

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées.

Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés.

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

Blocs de compétences :

- RNCP39063BC01 - Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- RNCP39063BC02 - Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Équivalent ou passerelles :

Sans objet

Suite de parcours et les débouchés :

Secteurs d'activités :

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux pour leurs développements

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable grands comptes
- Responsable d'affaires
- Chargé clientèle B2B
- Chargé de développement commercial
- Commercial B2B
- Business developer
- Sales account executive
- Key account manager

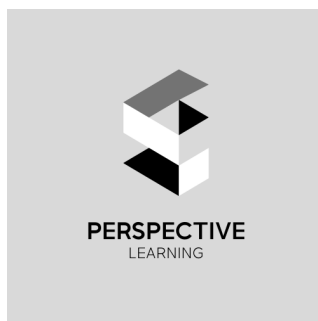
PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025



Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

INDICATEURS DE RÉSULTATS :

Taux de satisfaction*
0%

Nombre de personnes
formées 2024 :

Taux de recommandation**
0%

Aucun passage n'a été effectué à ce jour

*Le résultat est calculé à partir du questionnaire de satisfaction à chaud remis à la fin de la formation aux stagiaires

**Pourcentage de stagiaire qui recommande l'établissement. Le résultat est calculé à partir du questionnaire de satisfaction à chaud.

Les indicateurs suivants concernent les formations par apprentissage et sont mis à disposition sur le site de diffusion Inserjeunes :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Taux d'obtention des
diplômes ou titres
professionnels ;

0%

Taux d'interruption en cours
de formation ;

0%

Valeur ajoutée de
l'établissement.

0%

Le taux de poursuite
d'études

0%

Le taux de rupture des
contrats d'apprentissage
conclus

0%

Taux d'insertion
professionnelle des
sortants à la suite des
formations dispensées ;

0%

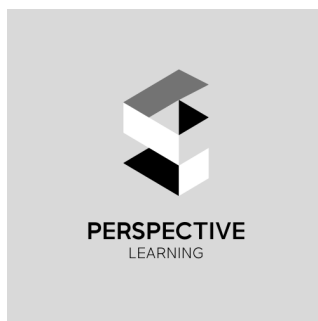
PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025



Formation TP - Négociateur technico-commercial RNCP39063

PERSPECTIVE LEARNING

52 RUE MARCADET, 75018 PARIS

Siret : 91786388800017

Email : perspectivelearning.gestion@gmail.com - Téléphone : 06.50.43.74.35

V1-02/2025