

# TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR-TRICE TECHNICO- COMMERCIAL-E

RNCP39063

Entrées et sorties  
permanentes  
tout au long de l'année ! 



Niveau 5 – Equivalent  
niveau BAC+2



16 mois  
532h en centre  
1 jour/semaine en centre, le  
reste  
en entreprise



Dijon (21)  
Chalon-sur-Saône (71)  
Sancé/Mâcon (71)

Certificateur :  
Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Date d'enregistrement de la  
certification : 10/06/2024

## Objectifs de la formation :



1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique et/ou d'activité
2. Cibler ses prospects et organiser des rendez-vous de prospection
3. Elaborer des offres commerciales
4. Mettre en place des actions de fidélisation du portefeuille clients



ifp'  
Alternance



WWW.IFPALTERNANCE.COM

V13.10.06.2026

# Programme pédagogique



## **RNCP39063BC01 - Elaborer 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



## **RNCP39063BC02 - 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

## Prérequis



**Motivation à exercer un métier dans le secteur du commerce et de la vente**



**Capacités à lire, écrire et s'exprimer en langue française**



**Maîtrise des 4 opérations  
Connaissances de base en informatique**



**Niveau BAC ou titre professionnel de niveau 4**

# Modalités Pédagogiques

- Valorisation du travail collaboratif et du «social learning»
- Mises en situation, expérimentations sur plateau technique
- Pédagogie inversée
- Plateforme de e-learning
- Ludopédagogie (casques VR et serious games, escapes games, ...)
- Ressources : plateforme LMS Dokeos

## Modalités d'évaluation

- Test de positionnement avant l'entrée en formation
- Evaluation continue
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences
- Epreuves de validation du titre professionnel négociateur technico commercial (8h30min) :
  - Mise en situation professionnelle
  - Questionnement à partir de production(s), Entretien technique, Entretien final
  - Dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
  - Résultats des évaluations passées en cours de formation

## Débouchés

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Commercial sédentaire
- Chef des ventes
- Chargé de clientèle

## Poursuite d'études

- BTS Management commercial opérationnel
- BTS Négociation et digitalisation de la relation client
- BACHELOR

## Passerelles

- RNCP34079BC01 - Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- RNCP34079BC02 - Prospector et négocier une proposition commerciale

## Coût de la formation

Formation prise en charge par les OPCO

## Nos chiffres

Scannez pour découvrir nos chiffres :  
ou rendez vous sur:  
<https://ifpalternance.com/chiffres/>



# ifp' Alternance

## Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.  
Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation :

**Julien RIVAGE**      **06 11 20 44 32**      **[jrivage@ifpalternance.com](mailto:jrivage@ifpalternance.com)**

## + d'information ?

Besoin d'en savoir plus sur la formation ou sur les démarches d'inscription ?  
Contactez votre conseiller France Travail ou notre assistant·e de site se tient à votre disposition pour vous accompagner et répondre à toutes vos questions.

**Contactez :**

**0 800 730 963**  
**(appel gratuit)**

**[contact@ifpalternance.com](mailto:contact@ifpalternance.com)**

# ifpa



## Contacts

0 800 730 963 (appel gratuit)  
[contact@ifpalternance.com](mailto:contact@ifpalternance.com)

Réseaux Sociaux

