OH MERCI
SIRET: 981 529 662 00018– CODE NAF: 8559A
N°TVA – RCS Paris 981 529 662
14 RUE SAINT-MERRI, 75004 PARIS - France
NDA : 11757373475
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

TITRE PROFESSIONNEL NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

PARCOURS DIPLOMANT TITRE PROFESSIONNEL NIVEAU 5 TITRE PROFESSIONNEL : RNCP 39063
CODE DIPLOME : 36T31203
CERTIFICATEUR : Ministère du travail, de Plein Emploi et de l'Insertion DATE D'ENREGISTREMENT : 01/2026

DURÉE DE LA FORMATION :

460heures de formation dont 460 heures théoriques
Rythme : 4 jours en entreprise et 1 jour en formation

POUR QUI : Tout publique

MODALITÉS DE LA FORMATION : Mixte (360h à distance + 100h en présentiel)
VALIDATION DE LA FORMATION :

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) Négociateur Technico-Commercial. Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

PRIX : 9500€

Le prix est donné à titre indicatif. La formation est prise en charge partiellement ou intégralement par l'OPCO.

TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES : Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement. Technico-commercial, Chargé d'affaires.

DESCRIPTION DE LA FORMATION :

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.

Les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

OH MERCI
SIRET: 981 529 662 00018– CODE NAF: 8559A
N°TVA – RCS Paris 981 529 662
14 RUE SAINT-MERRI, 75004 PARIS - France
NDA : 11757373475
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

PRÉ-REQUIS :

(Remplir l'une des conditions suivantes) :

Bac ou équivalent de niveau 4.
Niveau Terminale : Un diplôme de niveau 3 ou équivalence assortie de 2 ans d'expérience professionnelle
Niveau seconde ou première complété par 2 ans d'expériences
Un dispositif informatique (ordinateur ou tablette) ainsi qu'une connexion à Internet

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

- Prise de contact sur le site internet, par mail, par téléphone, envoi par mail et/ou rempli avec vous par téléphone : de l'analyse du besoin, du programme de formation et du test de positionnement avant l'entrée en formation.
- Après analyse de ceux-ci et validation des objectifs de formation, nous pouvons à vous pré-inscrire au sein du CFA et nous vous aiderons à trouver une entreprise d'accueil. Dans l'attente de trouver une entreprise, vous aurez l'accès au CFA OH MERCI (espace personnel plateforme pédagogique, cours, équipes pédagogiques ...)
- Après validation d'une entreprise partenaire, nous finaliserons l'inscription et nous vous enverrons le CERFA et la convention d'apprentissage, le livret d'apprentissage, le livret d'accueil, le règlement intérieur, (Remplir les critères suivants pour suivre la formation dans le cadre de la continue). Avoir 18 ans révolus Disposer d'une expérience professionnelle ou avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an Délai
- d'accès est de 14 jours.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Maîtriser les compétences nécessaires à l'exercice du métier Négociateur Technico-Commercial et valider le Titre Professionnel de niveau 5 (équivalent BTS ou IUT).
Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail.
Possibilité d'obtenir, en validation partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- CCP1: Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- CCP2: Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

LES CONTENUS PÉDAGOGIQUES :

PÉRIODE D'INTÉGRATION :

Présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, Sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

EN COMPLÉMENT DE LA FORMATION :

- Accompagnement et préparation à la certification.
- Sensibilisation aux principes de développement durable dans le secteur professionnel visé.
- Module de Techniques de Recherche d'Emploi.

CCP1 : ÉLABORER UNE STRATEGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE :

CP1 : Assurer une veille commerciale : • Assurer une veille commerciale • Les types de la veille • Développer la veille collaborative • Communication média et hors média • Gérer la E-réputation • Les réseaux sociaux • Les fondements marketing • Les outils d'analyse • La notion du marketing stratégique • Le marché • Le produit et le service • La typologie des clients et le comportement d'achats • L'analyse du marché • La RSE - responsabilité sociétaire entreprise • La culture entreprise • La non-discrimination	**CP2 : Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales :** • Le plan d'action commerciale • Déterminer et analyser les objectifs commerciaux • Segmenter le marché • La segmentation du portefeuille client • La poétique commerciale • Les actions commerciales • Les techniques marketing opérationnel • L'organisation du temp • Le CRM • La démarche éco-responsable
CP3 : Prospecter un secteur défini • La prospection • Prospecter sur un secteur géographique • La prospection à distance • Prospection à distance : le fichier client • La prospection physique	**CP4 : Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre les actions correctives** • Analyse des performances • Mise en place des actions correctives • Les indicateurs Clés de Performance (KPI) • Communication avec la hiérarchie

CCP2 : NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

CP5 : Représenter l'entreprise et valoriser son image :	**CP6 : Concevoir une proposition technique et commerciale :** • Identification des besoins client

• La politique commerciale et les valeurs d'entreprise • Communication sur les réseaux sociaux • La e-réputation	• Réaliser une démonstration lors de manifestation commerciale • Concevoir une solution technique et commerciale adaptée
CP7 : Négocier une solution technique et commerciale : • La négociation • La négociation du prix • Les étapes de la vente Analyser l'entretien de vente et améliorer ses performances	**CP8 : Réaliser un bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte :** • Calculs commerciaux • Les tableaux de bord commerciaux • Tutoriels Excel • Rendre compte à sa hiérarchie
CP9 : Optimiser la gestion de la relation client : • La gestion de la relation client • Mise en œuvre des solutions optimales de l'offre • CRM et outils de la relation client • Collaboration interne • Anticipation des besoins client	

DURÉE ET ORGANISATION :

- Durée : 12 mois (460 heures)
- Formation mixte : 360h à distance (FOAD) et 100h en présentiel au centre de formation
- Jour et horaires de formation : le jour de formation sera à définir avec l'entreprise d'accueil. La formation hebdomadaire dure 7 heures de 9h00 à 17h00.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

Assistance technique pédagogique appropriée pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours :

- Accès personnalisé pour l'apprenant sur la plateforme Mon Compte Learning, accès aux cours en illimité, accès à la vidéothèque, ressources pédagogiques, webinaires, sensibilisations et formations en visioconférence BigBlueButton intégré sur notre plateforme personnalisée en cours individuel et/ou en session de groupe avec un formateur. Coaching personnalisé, individuel, sur mesure, minimum une heure selon les besoins de l'alternant et voir plus, heure à la demande selon l'agenda. Prise de contact par mail, téléphone, forum et chat sur votre espace.
- Les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne par apprenant est de 360 heures par an.
- Les activités pédagogiques à effectuer en présentiel et leur durée moyenne par apprenant est de 100 heures par an.

Les évaluations qui jalonnent et concluent la formation :

Quiz, corrections, contrôle continu, examen blanc, préparation à la certification, ECF 1, 2 et ECF de rattrapage réalises en conditions réelles d'examen, préparation, aide et correction aux dossiers professionnels.
Activités, cas pratiques, devoirs, corrections, contrôles continus, Relevés de notes, évaluations par le maitre d'apprentissage des compétences à développer, examen blanc, préparation à la certification, ECF 1, 2 et ECF de rattrapage réalisé en condition réelle d'examen, préparation aide et correction aux dossiers professionnels, QCM et Quizz.

ÉVALUATIONS OBLIGATOIRES SELON LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ECF1 (CCP1): Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre
- ECF2 (CCP2): Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

TEST DE POSITIONNEMENT :

(QCM, test oral établie via une grille d'évaluation) avant l'entrée en formation
ÉVALUATION TOUT AU LONG DE LA FORMATION

(Activités; cas pratiques ; étude de cas ; QCM évaluations de bloc (ECF 1 et 2) ; dossier de professionnel ; dossier de production ; examen blanc ...)

- Livret de progression pédagogique et d'évaluation
- Livret d'apprentissage et d'accueil
- Prise en main de la plateforme avec le service qualité
- Suivi tutoral en ligne
- Suivi téléphonique, mails et en visioconférence avec les référents pédagogiques/formateurs tout au long de la formation
- Attestation de fin de formation et certificat de réalisation

EXAMEN FINAL

Durant les examens, les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre professionnel à partir des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle écrite dans le cadre de l'épreuve de synthèse
- Un entretien technique à partir d'un guide de questionnement et des situations observées en entreprise
- Un entretien final avec le jury s'appuyant sur les résultats des évaluations passées en cours de formation ainsi que sur le dossier professionnel qui recense
- L'ensemble des pratiques professionnelles acquises pendant la formation et l'apprentissage.

En cas de validation d'un seul CCP (1 ou 2), il y a la possibilité de repasser le CCP non-validé dans la période de validité du titre. En cas d' échec total, une tentative est autorisée, avec l'accord du jury, dans l'année suivant la première épreuve.

OH MERCI
SIRET: 981 529 662 00018– CODE NAF: 8559A
N°TVA – RCS Paris 981 529 662
14 RUE SAINT-MERRI, 75004 PARIS - France
NDA : 11757373475
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

MODALITÉS METHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

MODALITES DE LA FORMATION

- Formation à mixte avec périodes d'apprentissage
- Formation via une plateforme pédagogique assortie d'un accompagnement individualisé (360h).
- Formation en présentiel en centre de formation (100h)

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Accès à une plateforme pédagogique offrant une bibliothèque de contenus de formation illimité (partie FOAD).
- Accès à des locaux de formation pendant les heures présentiels de formation
- Les heures théoriques en présentiel assurés par un formateur expert du domaine commercial (100H).
- Mise en pratique, cas pratiques, mise en situation

MÉTHODES D'APPRENTISSAGE

- Apport théorique sur la plateforme « moncomptelearning.fr »
- Formation en ligne et en présentiel accompagnée de formateurs expérimentes
- Étude de cas pratique
- Mise en pratique concrète des apports théoriques pendant l'apprentissage
- Formation en présentiel animée par des formateurs-experts, mises en situation, cas pratiques

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Référents et assistantes pédagogiques
- Formateurs spécialises dans le domaine professionnel.
- Responsable de formation
- Direction de centre

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de Négociateur Technico-Commercial.

CERTIFICATION :

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent entre obtenues en suivant un ou plusieurs modules :
CCP/ Blocs de compétences : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre : = CCP1
CCP / Blocs de compétences : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client= CCP2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

VALIDATION DE LA FORMATION :

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) de Négociateur Technico-Commercial. Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences : www.francecompetences.fr

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

LES INDICATEURS DE RÉSULTATS :

AU NIVEAU NATIONAL		CHEZ OH MERCI
Les apprentis en emploi 6 mois après la sortie de la formation	60%	EN COURS
Les apprentis qui poursuivent leurs études	33%	EN COURS
Les apprentis qui sortent de formation	67%	EN COURS
Taux d'interruption des contrats en cours de formation	43%	0%
***La valeur ajoutée du CFA OH MERCI**	-	EN COURS
Taux d'obtention des diplômes	95%	EN COURS

OH MERCI
SIRET: 981 529 662 00018– CODE NAF: 8559A
N°TVA – RCS Paris 981 529 662
14 RUE SAINT-MERRI, 75004 PARIS - France
NDA : 11757373475
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

** Les résultats montrent une progression continue de la valeur ajoutée du CFA.*
L'amélioration du taux d'insertion et de satisfaction entreprise reflète l'adéquation renforcée entre nos contenus pédagogiques et les besoins du marché de l'emploi.
Les retours sont systématiquement analysés en revue annuelle et alimentent le plan d'amélioration continue.
Source : taux d'insertion Négociateur Technico-Commercial InserJeune : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/