

NEGOCIATEUR (TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL (E)

DATE DE LA FORMATION :
12/11/2025 au 28/10/2026
Session 03

DURÉE DE LA FORMATION
12 mois (595 heures)

ALTERNANCE

Semaine type

14 heures en CFA
(Jeudi & Vendredi)
21 heures en entreprise

FONDS PUBLICS

Stage pratique : 280 heures

MODALITÉS D'ACCÈS :

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- o Information individuelle ou collective
- o Dossier d'admission
- o Entretien individuel de conseil en formation
- o Tests d'admission

DÉLAIS D'ACCÈS :

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

FINANCEMENT

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A, financements Pôle Emploi...

COÛT DE LA FORMATION

A partir de 5 462 €

Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré en fonction des barèmes en vigueur.

ACCESSIBILITE

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap.



Votre référent handicap
Meiline COCO
0690 63.12.44

PRE REQUIS

Niveau 4 validé (niveau bac) ou diplôme /certification de niveau équivalent et/ou selon expérience professionnelle de 1 an minimum dans le secteur commercial

● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires doivent être capable de :

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

● LE MÉTIER

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection, organise et met en œuvre des plans d'actions commerciales et en évalue les résultats.

Il conçoit, en collaboration, avec les équipes techniques des propositions personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente.

Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser

● CONTENU PEDAGOGIQUE

CCP 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- . 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 correctrices

CCP 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- . Représenter l'entreprise et valoriser son image
- . Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectées
- . Négocier une solution technique et commerciale
- . Optimiser la gestion de la relation client

● MODULES TRANSVERSAUX

- . **Initiation Anglais commercial**
- . **Initiation au marketing digital**
- . **Bureautique - Suite Office Microsoft**
- . **Développement durable & RSE**
- . **Atelier d'insertion et d'employabilité**
- . **Droit du travail / Droit des apprentis**
- . **Contrats commerciaux & règlementation**
- . **Droits et devoirs des apprentis**

NIVEAU

Niveau 5 (BAC +2)

TAUX DE SATISFACTION 2024

85%

TAUX DE REUSSITE en 2024 :

90%

TAUX D'INSERTION GLOBALE

(à 6 mois) en 2024 : 34%

VAE

Certification possible dans le cadre d'une procédure de Validation des Acquis de l'Expérience réalisée en centre.

<https://www.districtformation.com/la-vae>

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 51.80.28

pc.districtformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

DISTRICOM FORMATION

immeuble Palmeraie

1^{er} et 2^{ème} étage

97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtformation.com

www.districtformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi

6h30 à 16h30



**DISTRICOM
FORMATION**

Fiche créée le 25/03/2025

● MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations en présentiel et/ou à distance, Blend Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game (Partenariat SCIADO)
- . Plate-forme pédagogique et collaborative (www.districtformation.fr)
- . Connexion Internet fibre, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes

● MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- . D'une mise en situation professionnelle (6h30)
Étude de cas, proposition commerciale, négociation commerciale
Entretien technique (0h50) Questionnement en français et en anglais sur les travaux réalisés et les techniques de management
Questionnement à partir de production (01h00)
- . D'un dossier professionnel faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- . Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

● VALIDATION ET SANCTION

L'ensemble des modules permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 de technicien(ne) supérieur(e) en méthode et exploitation logistique.
Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules.

N'hésitez pas à vous rendre sur notre site internet <https://www.districtformation.com> pour les dates de session et les modalités d'admission.

● SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement

Type d'emplois accessibles :

- . Technico-commercial
- . Chargé(e) d'affaires

Code(s) ROME :

D1407 - Relation technico-commerciale / D1406 - Management en force de vente
D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises

Code(s) NSF : 312t - Négociation et vente

Formacode(s) : 34581 (Technico-commercial) - 34572 (Négociation grand compte) - 34593 (Prospection vente)

● POURSUITE D'ÉTUDES

- . Licence professionnel ou Bachelor (Niveau 6 - Bac+3) :
- Certification niveau 6 « Manager Commerce Retail » (District Formation)
- Bachelor « Responsable de développement des Affaires » (District Formation)
- Manager d'affaires