

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL



DÉLAI D'ACCÈS :
JANVIER/SEPTEMBRE

DURÉE :
455 HEURES (65J)

CAPACITÉ D'ACCUEIL :
JUSQU'À 8 APPRENANTS

FORMATION :
À DISTANCE

PARCOURS :
DIPLOMANT

PRIX :
8302 € HT / 9962.40€ TTC*

TAUX DE SATISFACTION :
EN COURS

TAUX DE RÉUSSITE GLOBALE :
EN COURS

TAUX D'INSERTION DANS LE MÉTIER :
EN COURS

TAUX D'ABANDON :
EN COURS

TAUX DE RÉUSSITE PARTIELLE :
EN COURS

TAUX D'INSERTION DANS L'EMPLOI :
EN COURS

L'ensemble des indicateurs de performance se réfèrent aux sessions 2024

PROGRAMME DE LA FORMATION

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. Il organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales 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.

Prérequis :

- Entretien préalable
- Diplôme de niveau 4

Modalité d'accès :

Processus de préinscription par mail :
info@fpa_hse.fr
Ou via notre site internet :
<https://cfa-fpa-hse.fr/contactez-nous/>
Ou par téléphone :
03.29.27.31.07

Contacts :

Pôle Direction : Le bureau de l'association de gestion du CFA FPA-HSE FRANCE. Le Président est élu pour un mandat de 3 ans.
Pôle Administratif : Responsable - BONNET Margot
Pôle Comptabilité : Responsable - DUREUX Louisa
Comptable - DUREUX Sarah
Pôle Pédagogique : Responsable - DUREUX Louisa
Pôle Qualité : Responsable - SABATIER Margaux

Pour qui :

- Tout public

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- 1 ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE
- 2 NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT
- 3 DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES CLÉS MÉTIER

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES : ***

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation / ou visio
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets / Exercices d'application
- Quiz / Evaluations
- Mise à disposition en ligne de documents supports pendant la formation.

MODALITÉS DE CERTIFICATION : **

Résultats attendus à l'issue de la formation :

- Obtention du Titre Professionnel Manager d'unité marchande (niveau 5)

Modalité d'obtention :

Mise en situation professionnelle : durée 6h30 ; Entretien technique : durée 00h50 ; questionnement à partir de production : 1h00 ; Entretien final : 00h10 ; Durée totale de l'épreuve pour le candidat 8h30

Détails sur la certification :

- Absence de passerelle. Pas de lien avec d'autres certifications. Les 3 blocs de compétences peuvent être obtenus en intégralité ou de façon indépendante.

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

CONTENU DE LA FORMATION :

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 correctives

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

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE :

Spécialiste du commerce en force de vente et des relations clients depuis plus de 5 ans et formatrice depuis 3 ans : SABATIER Margaux ☎ 06.12.51.39.27

Une équipe pédagogique à l'écoute des apprenants, assure :

- Un accompagnement personnalisé pour lever les freins et permettre le bien être en formation;
- Des conseils et une orientation de l'apprenant selon ses problématiques;
- Un tutorat individualisé pour favoriser la réussite de tous;
- Des rencontres régulières avec des intervenants professionnels (entretiens, tables-rondes, visites d'entreprises, stages) rendent possible l'échange de pratiques;
- Une coopération entre les partenaires professionnels, les acteurs territoriaux et les entreprises du secteur favorise l'accès à la formation et à l'emploi;
- Une prise en compte des retours stagiaires pendant et après la formation contribue à l'évolution du centre de formation.

ACCESSIBILITÉ :

Nos formations à distance sont accessibles aux personnes en situation de handicap, sous réserve d'adaptations possibles. Les supports sont transmis dans des formats numériques accessibles (PDF lisibles par lecteur d'écran, police sans empattement, contraste adapté). Les vidéos sont sous-titrées sur demande. La plateforme utilisée (Zoom, Teams, ou autre) permet l'affichage en plein écran, l'utilisation de sous-titrage automatique et l'accès via lecteur d'écran. Un référent handicap est disponible pour étudier chaque situation individuelle et proposer des aménagements (temps supplémentaire, reformulation des consignes, assistance technique, etc.). Pour toute demande d'aménagement, merci de contacter notre référent handicap à l'adresse suivante : DUREUX Frédéric - info@fpa-hse.fr - 06.18.30.36.01

*Tarifs préférentiels adhérents FNA Alsace-Lorraine

** Conformément à la loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018, tout candidat à la formation dispose d'un droit de recours en cas de contestation des conditions ou des résultats de l'évaluation. Une procédure de recours est mise à disposition sur simple demande auprès du référent pédagogique DUREUX Louisa 06.66.85.03.37 louisa.dureux@fpa-hse-france.fr. Le recours doit être formulé par écrit (mail ou courrier) dans un délai de 15 jours après la notification des résultats. Conformément à la loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018, tout candidat à la formation dispose d'un droit de recours en cas de contestation des conditions ou des résultats de l'évaluation. Une procédure de recours est mise à disposition sur simple demande auprès du référent pédagogique DUREUX Louisa 06.66.85.03.37 louisa.dureux@fpa-hse-france.fr. Le recours doit être formulé par écrit (mail ou courrier) dans un délai de 15 jours après la notification des résultats.

*** Si vous souhaitez nous faire part d'une réclamation, nous vous invitons à nous contacter par mail : info@fpa-hse.fr

À réception de votre réclamation, FPA-HSE France revient vers vous dans un délai de 5 jours ouvrés et vous tient informés des actions complémentaires mises en œuvre.



12 route du Donon
88110 ALLARMONT
03.29.27.31.07

Document créé le 26/03/2025.
Dernière mise à jour le 23/12/2025.
Version du programme : 3

RNCP39063 - 36T31203