

PROGRAMME DE FORMATION

TP - Négociateur technico-commercial

SKILLENCE

« TP - Négociateur technico-commercial »

La formation prépare à la certification détenue par MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L'INSERTION, délivrée le 10/06/2024 et expirant le 10/06/2029 et enregistrée sous le numéro RNCP39063 au Répertoire National de Certification Professionnelle de France Compétences.

Lien vers la fiche de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

Edition 2026

SKILLENCE

61 RUE DE LYON, 75012 PARIS

SIRET : 94207809800012 au RCS de Paris

NDA : 11757234275

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

Contact : skillence75012@gmail.com

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni à supporter de pénalités, hors frais éventuels prévus aux articles L. 221-23 à L. 221-25. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation :

Mixte car en fonction des besoins des apprentis, la formation peut se dérouler en présentiel, au 61 rue de Lyon à Paris 75012, ou en distanciel via un lien Google meet envoyé au préalable et cela sous la supervision du formateur.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : skillence75012@gmail.com

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 15 à 20 jours.

Public concerné :

Tous publics

Prérequis d'accès à la formation :

- Diplôme de niveau IV (bac) ou équivalent
- Maîtrise du français (expression et compréhension)
- Maîtrise des outils bureautique (traitement de texte, Excel, Powerpoint) et aisance dans l'utilisation des outils digitaux
- Permis de conduire B recommandé

Durée :

La formation se déroule sur 810 heures.

Tarif :

Le prix de la formation est de 8500 €.

Exonération de TVA conformément à l'article 261.4.4 a du CGI.

Compétences visées :

C1. 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

C2. 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

Objectifs pédagogiques et opérationnels

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Élaborer une stratégie de prospection ciblée en analysant son secteur géographique et son portefeuille clients pour identifier les potentiels de croissance.
- Concevoir une solution technique et commerciale sur-mesure en adaptant l'offre de l'entreprise aux problématiques spécifiques et aux besoins identifiés du client.
- Conduire des négociations complexes en utilisant des techniques d'argumentation avancées pour convaincre des interlocuteurs décideurs et conclure la vente.
- Piloter le suivi de la relation client et la fidélisation en assurant la coordination avec les services techniques et en analysant la satisfaction post-achat.
- Évaluer la rentabilité des affaires signées en calculant les marges et en suivant les indicateurs de performance (KPI) pour optimiser son action commerciale.
- Organiser son activité commerciale de manière autonome en gérant son temps, ses déplacements et en assurant un reporting régulier via les outils CRM.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Formation en présentiel mobilisant les méthodes suivantes :

- Exposés interactifs: Présentations où vous engagez régulièrement les participants par des questions, des réflexions ou des débats.
- Études de cas: Analyses de situations concrètes pour mettre en application les concepts théoriques.
- Travail en sous-groupes : Les participants se répartissent en petits groupes pour résoudre des problèmes ou réaliser des activités spécifiques.
- Brainstorming : Encourager les participants à générer des idées ou des solutions de manière créative.
- Ateliers pratiques: Sessions où les participants mettent en pratique les compétences enseignées.
- Mise en situation : Plonger les participants dans des situations réalistes pour développer des compétences pratiques.
- Utilisation de supports visuels: diapositives, vidéos, infographies, etc., pour illustrer et renforcer les points clés.

Modalités de suivi :

Positionnement en amont de l'entrée en formation.

Entretiens, remédiation avec le référent pédagogique et/ou le référent entreprise en cours de formation.

Prise en compte de la satisfaction des bénéficiaires en cours et fin de formation.

Possibilité d'un accompagnement post-formation.

Capture d'écran de la visioconférence via Google Meet avec la présence du stagiaire et son état de connexion ("Je suis présent" dans la messagerie instantanée du Google Meet) .

Modalités d'évaluation et de certification :

Évaluations en cours de formation (ECF)

Dossier professionnel

Épreuves en fin de formation (Évaluation ponctuelle)

Entretien avec un jury professionnel

En cas de validation partielle de la certification, la durée de validité des modules obtenus court jusqu'à la date de fin de validité du Titre Professionnel.

Moyens d'encadrement :

Formateur principal : BERTHIER Jean-Pierre, titulaire de :
DEUST Droit et fiscalité - Spécialité Immobilier

Compétences du formateur : Expertise en négociation et relation client, communication persuasive et stratégie de développement commercial.

Informations supplémentaires :

Pour toutes questions, le stagiaire pourra les poser directement au formateur ou au responsable pédagogique par mail : skillence75012@gmail.com

Une réponse sera apportée dans un délai de 1 jour ouvré maximum