

# Titre Professionnel Négociateur technico-commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et  
contact

AFPA ENTREPRISES  
DR Entreprises Nouvelle-Aquitaine  
-  
MC\_PSR\_NOUVELLE\_AQUITAINE@AFPA.FR

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3  
européen)

### Conditions d'accès :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Niveau bac pro commercial ou titre  
professionnel de niveau 4 (attaché commercial  
ou commercial) ou équivalent et un an  
minimum d'expérience dans le métier. Permis  
de conduire B (véhicules légers) recommandé  
pour l'exercice du métier et pour la période de  
stage en entreprise.

Contrat de  
professionnalisation  
possible ?

Non

## Objectif de la formation

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

## Contenu et modalités d'organisation

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise. Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine). Module 1. Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini : veille commerciale pour analyser l'état du marché - organisation d'un plan d'actions commerciales - mise en oeuvre des actions de fidélisation- réalisation du bilan de l'activité commerciale et compte rendu (9 semaines). Période en entreprise (5 semaines). Module 2. Prospector et négocier une proposition commerciale : prospection physique et à distance d'un secteur géographique déterminé - conception d'une solution technique appropriée aux besoins détectés - négociation d'une solution technique et commerciale (11 semaines). Période en entreprise (5 semaines). Session de synthèse du parcours professionnel et d'examen (2 semaines).

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Commentaires sur la parcours personnalisable

## Validation(s) Visée(s)

Titre professionnel négociateur technico-commercial - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT,  
DEUST (Niveau 5 européen)

MON  
COMPTE  
FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00351600	du 29/04/2024 au 20/12/2024	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00351601	du 25/11/2024 au 01/08/2025	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00393493	du 07/04/2025 au 11/12/2025	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC
00428041	du 03/11/2025 au 08/07/2026	Pau (64)	AFPA PAU		MON COMPTE FORMATION	FPC