

# Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client - Bloc de compétences du titre professionnel Négociateur technico-commercial

<p><b>Financement</b></p> <p>Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif</p> <p><b>Organisme responsable et contact</b></p> <p>AFPA ACCES A L' EMPLOI MC_PSR_NOUVELLE_AQUITAINE@AFPA.FR</p> <p><b>Accès à la formation</b></p> <p><b>Publics visés :</b></p> <p>Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)</p> <p><b>Sélection :</b></p> <p>Dossier Entretien</p> <p><b>Niveau d'entrée requis :</b></p> <p>Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)</p> <p><b>Conditions d'accès :</b></p> <p>Non renseigné</p> <p><b>Prérequis pédagogiques :</b></p> <p>Niveau bac pro commercial ou titre 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 en entreprise.</p> <p><b>Contrat de professionnalisation possible ?</b></p> <p>Non</p>	<p><b>Objectif de la formation</b></p> <p>Représenter l'entreprise et valoriser son imageConcevoir une proposition technique et commercialeNégocier une solution technique et commercialeRéaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compteOptimiser la gestion de la relation client</p> <p><b>Contenu et modalités d'organisation</b></p> <p>Représenter l'entreprise et valoriser son imageComprendre l'évolution du digital et son impact sur le métierDéfinir le panorama des médias sociauxValoriser l'offre de produits et de services de l'entreprise sur les sites marchands et les médias sociauxAppliquer le droit du web et la réglementation CNIL et RGPDApproprier et défendre les principes majeurs de l'éco-citoyenneté tout au long de l'expérience clientConcevoir une proposition technique et commercialeOrganiser une démarche de veille continue sur le cadre juridique de la vente aux professionnels et de la vente aux particuliersPréparer l'entretien de vente et les outils d'aide à la venteSe présenter, présenter l'entreprise en prenant en compte les situations de handicapIdentifier les besoins et les motivations du clientConclure en planifiant la prochaine visiteÉvaluer la faisabilité du projet et rédiger la proposition commercialeNégocier une solution technique et commercialePréparer la négociation, présenter la proposition commerciale et argumenterRéaliser une démonstrationTraiter les objections et présenter le prixNégocier la proposition commercialeConclure en établissant le contrat, puis prendre congéRédiger un compte rendu de visite, puis analyser l'entretien de vente et sa pratique professionnelleRéaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compteConnaitre la démarche de résolution de problème ou démarche d'amélioration continueCollecter les données liées aux objectifs commerciaux et aux indicateurs de performanceElaborer et renseigner un tableau de bord puis calculer les variations économiques à l'aide d'un tableauAnalyser les évolutions et exploiter les résultats pour proposer puis mettre en œuvre des actions correctivesRendre compte de son activité et présenter ses résultats en réunion d'équipeOptimiser la gestion de la relation clientConnaitre les enjeux de la fidélisation pour l'entrepriseUtiliser les outils de gestion de la relation clientSuivre l'évolution de la commande et informer le clientTransformer les insatisfactions en opportunitésAborder sereinement les situations de stress en toute circonstanceÉvaluer l'expérience client, analyser les résultats et proposer un plan d'actionsPériode en ...</p> <p>Commentaires sur la durée hedmomadaire Parcours de formation personnalisable ?      <b>Oui</b>      Type de parcours      <b>Mixte</b> Commentaires sur la parcours personnalisable</p> <p><b>Validation(s) Visée(s)</b></p> <p><b>Titre professionnel négociateur technico-commercial - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)</b></p> <p><b>MON COMPTE FORMATION</b> Éligible au CPF</p> <p><b>Et après ?</b></p> <p>Suite de parcours</p>
--	--

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00656354	du 23/02/2026 au 22/06/2026	Pau (64)	AFPA PAU		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC
00656355	du 27/04/2026 au 01/09/2026	Pau (64)	AFPA PAU		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC
00656356	du 29/07/2026 au 26/11/2026	Pau (64)	AFPA PAU		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC
00656357	du 28/09/2026 au 28/01/2027	Pau (64)	AFPA PAU		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	FPC

**00656358**

du 30/11/2026 au  
31/03/2027

Pau (64)

**AFPA PAU**

**MON  
COMPTE  
FORMATION**

**FPC**