

**PROGRAMME TITRE PROFESSIONNEL  
NEGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL  
CODE RNCP No 39063 – Niveau 5**

**Objectifs et contexte de la certification :**

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.

**Compétences attestées :**

**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**

**Modalités d'évaluation :**

1. **Écrit (4 h)** : Étude de cas, analyse de données, présentation et proposition commerciale.
2. **Oral (2 h 30 min)** : Présentation, prospection téléphonique, négociation.
3. **Entretien technique (50 min)** : Analyse SWOT et suggestions.
4. **Questionnement (1 h)** : Présentation et questions sur un diaporama.
5. **Entretien final (10 min)** : Discussion sur le dossier professionnel.

**Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08 h 30 min**

Programme sur 12 mois

Bloc de Compétence	Modules	Durée (en heures)
<b>Bloc 1 : Élaborer une stratégie</b>	Prospection clientèle	28
	Marketing	21
	Pilotage de l'activité commerciale	21
	Réponse à appel d'offre	17,5
	Gestion des stocks	14
	Collecte de l'information	10,5
	Environnement d'entreprise	14
<b>Bloc 2 : Négocier une solution</b>	Négociation vente	28
	Communication orale	17,5
	Droit Commercial	17,5
	Activité économique	14
	Les opérations courantes	14
	Comptabilité Analytique	14
	Comptabilité Commerciale CIEL	14
	Finance de Base	10,5
	Les achats	10,5
	Gestion, organisation et planification	14
<b>Accompagnement à la réussite et Intégration Professionnelle</b>	La production de documents (Word, Excel, PowerPoint)	21
	Outils collaboratifs (applications web)	10,5
	Méthodologie examen écrit et oral NTC	10,5
	Citoyenneté et Engagement	7
	Techniques de Recherche d'Emploi	7
	Séminaire de Cohésion et Innovation Métier	70
	Suivi de Coaching et Accompagnement à la Réussite	35
	Passage de l'Épreuve	14
		455