



KACY

ALTERNANCE

By Mira Consulting

TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

RNCP39063 Niveau 5 équivalent BAC+2

📍 Villepinte, Parc des Expositions

**100%
FINANÇABLE PAR L'ÉTAT**

PARCOURS AU CHOIX

Alternance

RÉMUNÉRÉ

425H



1 jour théorique
4 jours en entreprise

Initial

NON-RÉMUNÉRÉ

280H



5 jours théoriques

PRÉINSCRIPTIONS



OBJECTIFS

- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.
- Savoir élaborer une stratégie commerciale pour un secteur défini.
- Savoir prospecter en adoptant les codes de la négociation technico-commerciale.



MÉTIERS VISÉS

Technico-commercial
Chargé d'affaires
Responsable grands comptes
Responsable d'affaires
Chargé clientèle B2B
Chargé de développement commercial
Commercial B2B



KACY

ALTERNANCE

By Mira Consulting

📍 Villepinte, Parc des Expositions

NÉGOCIATEUR TECHNICO -COMMERCIAL

Modalités d'évaluation :

Mise en situation professionnelle : 6 h 30 min

Partie 1 : mise en situation écrite (durée : 4 h)

Partie 2 : mise en situation orale (durée : 2 h 30 min)

Entretien technique : 50 min

En amont de l'épreuve, le candidat réalise un document et un support de présentation de type diaporama relatif aux compétences :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Optimiser la gestion de la relation client

Pendant 30 minutes, le candidat présente le diaporama.

Pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation. Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Entretien final : 10 min

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

Poursuite d'études

Après avoir obtenu le TP -Négociateur Technico-Commercial, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers un TP -Bachelor en Marketing, Commerce ou Vente
-

OPTIONS DE FINANCEMENT DISPONIBLES

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.



KACY
LTERNANCE

By Mira Consulting

📍 Villepinte, Parc des Expositions

NÉGOCIATEUR TECHNICO -COMMERCIAL

BLOCS DE COMPETENCES

CCP1. 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

CCP2. 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



KACY
LTERNANCE

By Mira Consulting

📍 Villepinte, Parc des Expositions

NÉGOCIATEUR TECHNICO -COMMERCIAL

CONTENU

Axe 1 — Veille et stratégie commerciale

- Analyse de marché, concurrence, tendances sectorielles
- Positionnement de l'offre, identification d'opportunités
- Personas, segmentation, ciblage, priorisation
- Construction d'un plan d'actions (objectifs, canaux, séquences, scripts, cadences)

Axe 2 — Prospection et développement de portefeuille

- Techniques de prospection B2B (téléphone, e-mail, LinkedIn, réseau)
- Prise de rendez-vous, qualification, découverte structurée
- Gestion des objections en amont, relances, suivi
- Organisation du temps, gestion des priorités, rigueur CRM

Axe 3 — Proposition technico-commerciale

- Recueil et formalisation du besoin (contexte, contraintes, décisionnaires)
- Construction d'une solution : faisabilité, rentabilité, cohérence
- Argumentaire, preuve, démonstration de valeur
- Intégration des enjeux RSE / transition écologique dans l'offre



KACY
LTERNANCE

By Mira Consulting

📍 Villepinte, Parc des Expositions

NÉGOCIATEUR TECHNICO -COMMERCIAL

CONTENU

Axe 4 — Négociation et conclusion

- Conduite d'entretien, posture expert-conseil
- Techniques de négociation, traitement des objections
- Validation des conditions, formalisation, sécurisation
- Stratégies de conclusion (signature / étapes de décision / rendez-vous final)

Axe 5 — Relation client, fidélisation, reporting

- Suivi de mise en œuvre, satisfaction, fidélisation
- Indicateurs de performance, analyse d'écarts, plan de progrès
- Compte rendu à la hiérarchie : synthèses, présentations, reporting