

PILIER 03 · MANAGEMENT & DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Négociateur technico-commercial

RNCP 39063 · Niveau 5 · NSF 312t · Échéance : 10 juin 2029

Titre Professionnel de niveau 5 (Bac+2). Prospector, vendre et négocier des solutions techniques sur des marchés B2B — particulièrement adapté aux secteurs industriels, transport et logistique.

NIVEAU

5 (Bac+2)

Titre RNCP

ARCHITECTURE

2 blocs

2 CCP capitalisables

PARTICULARITÉ

B2B

Vente conseil de solutions

TARIF

Sur devis

Réponse sous 48 h

Présentation et public visé

Commerciaux ou assistants commerciaux en évolution B2B, techniciens/exploitants/conducteurs en reconversion vers la vente d'expertise, alternants, candidats en reconversion, VAE.

Prérequis et conditions d'accès

Niveau Bac ou équivalent · excellente expression orale et écrite en français · aisance relationnelle, écoute, goût pour la résolution de problèmes techniques · maîtrise bureautique et CRM.

Certificateur

Ministère du Travail (DREETS)

Objectifs pédagogiques

- Élaborer une stratégie de prospection et un plan d'action commercial.
- Conduire la prospection multicanal : terrain, téléphone, e-mail, social selling.
- Identifier et qualifier le besoin client en B2B technique.
- Concevoir une offre technique et commerciale, chiffrer, argumenter la valeur.
- Négocier et conclure : objections, conditions, contractualisation.
- Fidéliser et développer le portefeuille client.

Architecture pédagogique

BC1 / CCP1 · Élaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini.

BC2 / CCP2 · Prospecter et négocier une proposition commerciale.

Focus sectoriel · Application aux marchés transport-logistique : vente prestation transport, contrats, négociation tarifaire.

Modalités, évaluation et sanction

Modalités pédagogiques. Présentiel principal · blended learning sur outils CRM · AFEST mobilisable. Études de cas réels, simulations d'entretiens filmées et débriefées, jeux de rôles de négociation, projet fil rouge.

Évaluation. Mise en situation professionnelle (étude de cas + simulation), dossier professionnel, entretien technique, entretien final. Jury composé de commerciaux et responsables commerciaux agréés DREETS.

Sanction. Titre Professionnel complet OU CCP par bloc. Métiers visés : D1402, D1407, D1404.

Tarifs et dispositifs de financement

Devis personnalisé sous 48 h ouvrées. **Dispositifs mobilisables** : CPF (éligible) · Apprentissage (NPEC OPCO) · Contrat de professionnalisation · Plan de développement · France Travail · Conseil régional.

★ **Éligible CPF** — recherche par code RNCP/RS sur moncompteformation.gouv.fr.

Délais d'accès, accessibilité et suites

Délais d'accès. 15 jours minimum à 12 semaines pour session inter · alternance : démarrages tout au long de l'année.

Accessibilité PSH. Parcours adaptable aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : M. AILLALI Abdelaaziz — handicap@mik-form.fr.

Suites de parcours. Titre Manager d'unité commerciale (niveau 6) · Licence pro commerce/management · responsable commercial.

[Demander un devis](#) · contact@mik-form.fr · 06 51 32 80 63