

Titre professionnel Négociateur technico-commercial

Bac +2 - Niveau 5



100 % en ligne

 **Remplir un dossier d'inscription**

edup-bs.com

contact@edup-bs.com

04 42 38 96 17

Le titre professionnel Négociateur technico-commercial, forme les professionnels du commerce et de la relation client de demain. Un métier en constante évolution, au croisement de la vente, du marketing et du pilotage de la performance.

Chez Ed'Up Business School, nous avons conçu une formation exigeante et opérationnelle, pensée par des professionnels de terrain. Ici, pas de théorie déconnectée : vous apprendrez à prospecter, convaincre, fidéliser, mais aussi à créer du contenu digital, à gérer un CRM, à piloter un réseau de vente ou encore à lancer des campagnes impactantes.

Avec un accompagnement individualisé, des modules actualisés, des coachings mensuels, des mises en situation concrètes et un suivi régulier, vous ne serez jamais seul(e).

Et parce que les compétences techniques ne suffisent plus, la formation intègre les soft skills indispensables pour réussir et évoluer : confiance, gestion du temps, prise de parole, posture professionnelle. Vous repartez avec des compétences, des réflexes de terrain, et l'état d'esprit pour réussir.

Durée estimée : 500 h

Démarrage : des rentrées tous les mois

Tarifs :

- **En alternance** : prise en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (aucun reste à charge pour l'apprenant).
- **En financement personnel** : 4000 € (règlement possible en plusieurs échéances. Nous consulter pour plus d'informations).



Titre professionnel de niveau 5

Négociateur technico-commercial

Programme de formation



Quels sont les prérequis ?

- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme de niveau 4.
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.

Blocs de compétences

Bloc 1 : 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.

Bloc 2 : 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.

Objectifs de la formation

- Gérer et développer la relation client en face-à-face, à distance et en ligne.
- Négocier, vendre et fidéliser dans des environnements B2B et B2C.
- Piloter l'activité commerciale grâce aux outils de gestion et aux indicateurs de performance.
- Élaborer une stratégie marketing digitale : contenus, publicité, e-commerce, réseaux sociaux.
- Exploiter les outils numériques pour développer la performance commerciale.
- Concevoir des propositions technico-commerciales personnalisées, rentables et intégrant les enjeux de transition écologique.
- Réaliser une veille commerciale pour anticiper les évolutions du marché et identifier les opportunités de croissance.
- Adopter une posture professionnelle et une communication persuasive pour valoriser l'image de l'entreprise.

Titre professionnel de niveau 5

Négociateur technico-commercial



Programme de formation

Méthodes mobilisées

- Cours 100 % en ligne, accessibles à tout moment depuis la plateforme pédagogique.
- Classes virtuelles hebdomadaires (live) avec les formateurs référents.
- Capsules e-learning interactives, études de cas, vidéos, quiz, travaux dirigés.
- Coaching individuel mensuel avec un coach attitré.
- Webinaires experts réguliers avec des leaders d'opinion.
- Webinaires collectifs hebdomadaires pour répondre aux questions transversales.
- Suivi individualisé via Eddy, notre assistant IA pédagogique, tout au long du parcours.

Accessibilité handicap

- Vous êtes en situation de handicap ? Avez-vous besoin d'une prise en charge particulière adaptée à votre situation ?
- Contactez notre référente Handicap : Soraya Lucas (slucas@edup-bs.com)

Modalités d'évaluation

- Évaluations continues : quiz, devoirs à rendre, cas pratiques.
- Examens blancs pour préparer les étudiants à l'examen final.
- Examen final.

Modalité et délais d'accès

L'accès à la formation se fait en plusieurs étapes :

- Étude du dossier de candidature,
- Test d'admission pour évaluer les prérequis académiques et professionnels,
- Entretien de positionnement individuel pour valider le niveau, la motivation et la cohérence du projet professionnel.
- L'admission définitive est conditionnée à la réussite de ces étapes.

Délai moyen d'accès : 2 semaines après validation complète du dossier.

Maîtrisez les codes du commerce d'aujourd'hui

Dans ce parcours, tu apprendras à penser comme un stratège, à agir comme un professionnel de terrain, et à développer les compétences qui font la différence : maîtrise des outils, posture relationnelle, rigueur commerciale et sens du résultat.



Tes matières

Vente & Négociation

Apprendre à vendre avec méthode, négocier efficacement et construire une relation client durable.

Communication

Apprendre à structurer un message, prendre la parole avec impact et maîtriser les bases de la com pro.

Marketing Stratégique

Savoir analyser un marché, comprendre les besoins clients et positionner une offre avec justesse.

Commerce

Apprendre à prospecter, organiser un plan d'actions et gérer efficacement la relation client.

Management

Apprendre à encadrer une équipe avec clarté, posture pro, écoute active et style adapté à chaque situation.

Droit, éthique & RSE

Apprendre à agir dans un cadre légal, éthique et responsable, en intégrant les enjeux RSE au marketing.

Innovation

Apprendre à exploiter l'IA et les data pour innover, suivre les KPIs et booster la performance.

Gestion de projet

Apprendre à structurer, piloter et optimiser un projet pour atteindre ses objectifs avec méthode.

Business English

Apprendre à négocier, présenter et communiquer efficacement en anglais dans un cadre pro.

Soft Skills

Développer un esprit collaboratif, une communication pro et un comportement adapté en entreprise.

TP - Négociateur technico-commercial

Quels débouchés ?

Obtenez le Titre professionnel "Négociateur technico-commercial" de niveau 5 (Bac+2). Diplôme de niveau 5 (Bac+2), délivré par le ministère du travail du plein emploi et de l'insertion, enregistré au RNCP, sous le n° RNCP39063.
Plus d'infos sur : [France compétences](https://francecompetences.fr)



Avance vers un Bac+3 ou un Bac+5

Tu peux poursuivre vers un Bac +3 ou un Bac +5, dans des domaines comme :

- Commerce et négociation
- Marketing
- Gestion d'entreprise
- Management
- Entrepreneuriat

Entre sur le marché du travail

Grâce à une formation pensée pour être opérationnelle, tu peux postuler sur le marché du travail dès la fin du parcours, sur des postes comme :

- Assistant(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Commercial(e) sédentaire ou terrain
- Conseiller(ère) de vente
- Business developer junior



La méthode **Ed'Up**

Une plateforme 100% en ligne

Des contenus organisés et faciles à suivre, pour t'aider à comprendre chaque notion, pas à pas, à ton rythme.



Un rythme flexible

Tu bosses à ton rythme, selon ton emploi du temps. L'objectif : progresser sans pression, mais avec impact.



Des cours conçus par des experts

Des contenus pensés avec des pros du terrain, pour t'apprendre ce qui compte vraiment en entreprise.



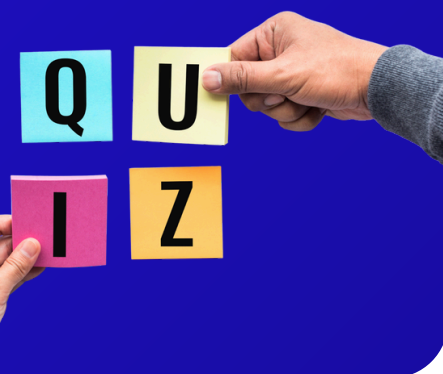
Masterclass & Webinaires en live

Avec des experts qui viennent partager leur parcours, leurs méthodes et répondre à tes questions.



Quiz réguliers

Pour valider ce que tu as compris et progresser sans pression.



Études de cas immersives

Parce que rien ne vaut la pratique, tu bosses sur des cas concrets comme en entreprise.



Up'Days pour préparer l'examen

Des sessions intenses pour t'entraîner, corriger tes erreurs et arriver serein(e) à l'épreuve.



Vidéos d'experts

Des vidéos engageantes pour t'expliquer les notions, te montrer des exemples concrets et t'aider à mieux retenir.



COACHING ALTERNANCE

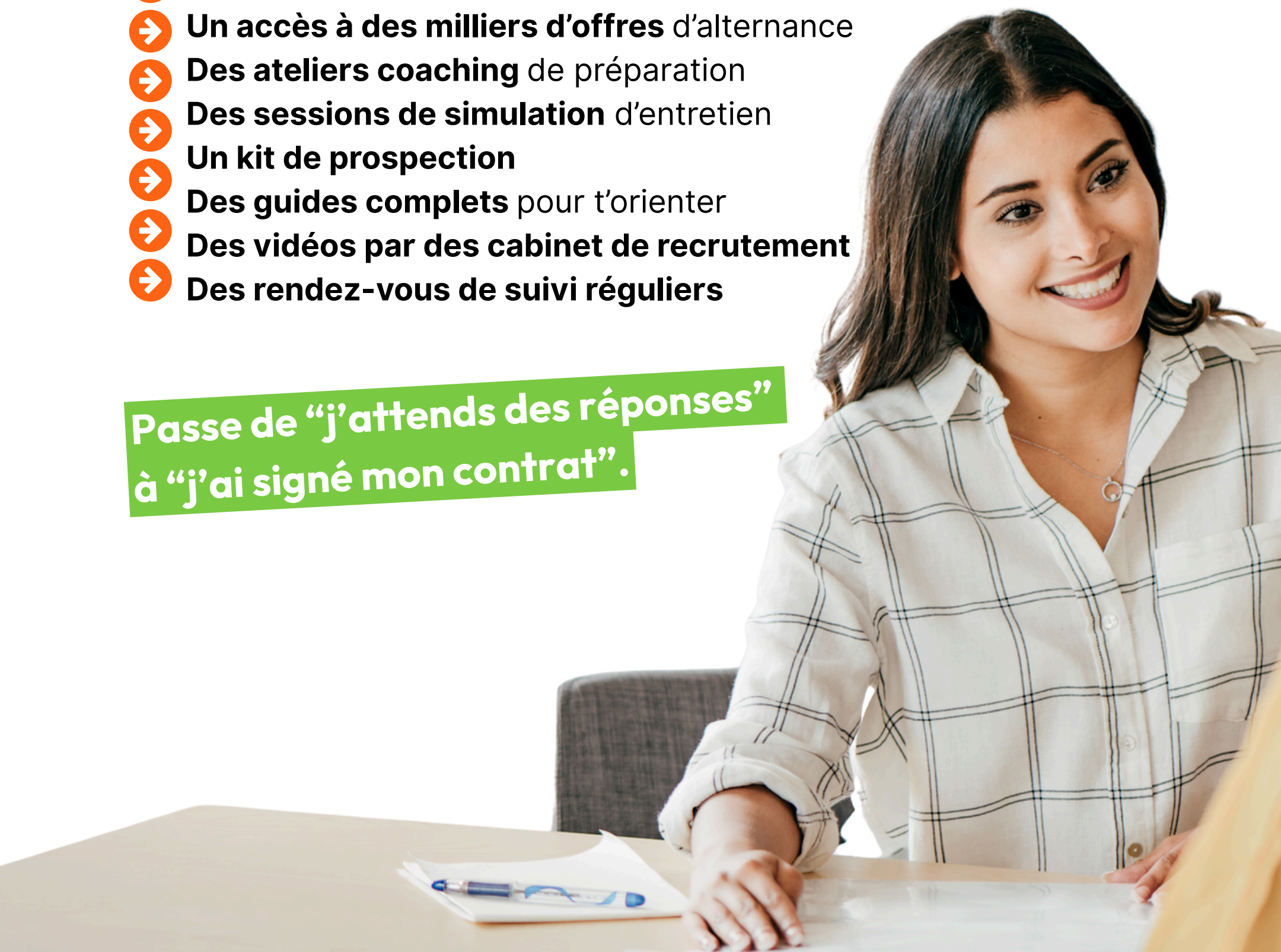
Découvre le Programme Job'Booster

Avec notre programme Job Booster, tu bénéficies d'un accompagnement complet pour trouver ton entreprise vite et bien. Coach dédié, offres ciblées, outils concrets : tout est réuni pour t'emmener jusqu'à la signature de ton contrat.

Accéder au programme Job' Booster, c'est avoir :

- ➔ **Un coach qui t'accompagne** personnellement
- ➔ **Un accès à des milliers d'offres** d'alternance
- ➔ **Des ateliers coaching** de préparation
- ➔ **Des sessions de simulation** d'entretien
- ➔ **Un kit de prospection**
- ➔ **Des guides complets** pour t'orienter
- ➔ **Des vidéos par des cabinet de recrutement**
- ➔ **Des rendez-vous de suivi réguliers**

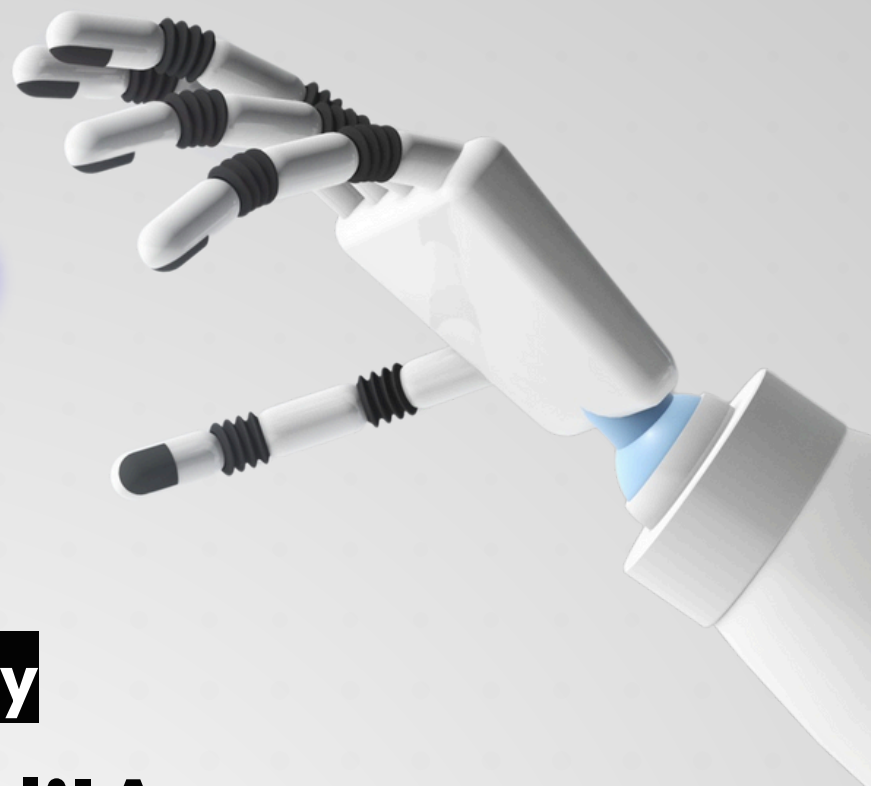
**Passe de "j'attends des réponses"
à "j'ai signé mon contrat".**



**Chez Ed'Up, on ne parle pas
d'accompagnement.
On l'incarne. Avant, pendant,
et après ta formation.**

Et pour toi, ça change tout.





Découvrez Eddy

Nous avons mis l'IA au service de l'éducation

L'intelligence artificielle transforme déjà notre quotidien.

Et dans l'éducation, elle ouvre des possibilités incroyables.

Elle permet d'apprendre à son rythme, de recevoir des explications personnalisées, de poser des questions sans jamais se sentir jugé, et de revenir sur une notion autant de fois que nécessaire.

Une IA entraînée sur tes cours

Eddy est entraîné uniquement sur des contenus validés, issus de la formation.

Elle ne "devine" pas : elle s'appuie sur ce que tu apprends, avec cohérence.

Développée par une entreprise française

Nous avons fait le choix de travailler avec Stellia AI, une startup française engagée, qui partage nos valeurs : transparence, responsabilité, et utilité pédagogique.



Disponible 24h/7j pour t'accompagner

Tu peux lui demander d'expliquer une notion simplement ou en profondeur, de te faire un quizz, un schéma ou un résumé.