

# TP NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

## RNCP 39063 – NIVEAU V

Formation préparant au TP Négociateur Technico-Commercial – RNCP 39063 (Niveau 5). Elle forme des professionnels capables de prospecter efficacement, d'analyser les besoins, de négocier des solutions techniques et commerciales adaptées, et de fidéliser durablement leurs clients.

### Objectifs pédagogiques

- Construire et déployer une stratégie de prospection performante.
- Identifier les besoins clients et proposer des solutions adaptées.
- Mener des négociations technico-commerciales efficaces.
- Assurer la satisfaction et la fidélisation client dans un cadre réglementaire sécurisé.



Niveau Initiation



Tous publics



290h environ  
*Temps global estimé*



Aucun prérequis



Sans audio description  
ni sous-titrage

### • Matériel nécessaire

- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
- Une connexion Internet

### • Modalités d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation sous forme de questionnaires
- Exercices sous formes d'ateliers pratiques
- Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

### • Moyens pédagogiques et techniques

- Accès au cours en ligne
- Cours théorique au format vidéo
- Accessible via un ordinateur ou une tablette
- Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.



ACCESSIBILITE

Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite  
Audiodescription et sous titrage non disponibles

## PROGRAMME

### BC1 – ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN ŒUVRE

- Module 1: Introduction à la prospection commerciale
- Module 2: Veille commerciale
- Module 3: Indicateurs clés de performance (KPI)
- Module 4: Conception du plan d'action commercial
- Module 5: Techniques de prospection
- Module 6: Évaluation et ajustement

### BC2 – NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Module 7: Préparation de la négociation
- Module 8: Techniques de négociation
- Module 9: Consolidation de la relation client
- Module 10: E-réputation et image de l'entreprise
- Module 11: Utilisation responsable des outils numériques
- Module 12: Adaptation aux réglementations commerciales et RGPD