



Programme de Formation: Titre Professionnel - Négociateur Technico-Commercial

Skill Master, Centre de Formation d'Apprentis (CFA), situé au 2 rue Paul Cézanne, 93360 Neuilly-Plaisance. SIRET 93239261600011, SIREN 932392616, TVA FR15932392616, numéro de déclaration d'activité 27890186589. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Notre Centre de Formation

Notre CFA SkillMaster propose des formations en alternance dans les domaines du commerce et du management (BTS MCO, TP NTC). Le TP NTC au sein de SKILLMASTER offre un rythme en alternance adapté aux contraintes des apprenants et des entreprises partenaires.

Nous disposons de salles connectées, d'une plateforme de e-learning performante et d'une équipe pédagogique expérimentée, composée de formateurs issus du monde professionnel et d'enseignants qualifiés.



Contact

contact@skillmaster.fr



Téléphone

06 86 75 24 13



Site internet

<https://www.cfaskillmaster.fr>

Des partenariats avec des entreprises locales et nationales sont mis en place pour garantir une immersion professionnelle efficace.



CFA Skillmaster

Publics Visés

Jeunes

Jeunes de 16 à 29 ans en contrat d'apprentissage

Salariés

Salariés en reconversion professionnelle

Demandeurs d'emploi

Personnes à la recherche d'un emploi

Autres

Toute personne souhaitant développer des compétences en négociation technico-commerciale

Prérequis

Niveau d'études

Niveau 4 (Bac ou équivalent)

Compétences relationnelles

Aisance relationnelle

Compétences techniques

Maîtrise des outils bureautiques de base

Motivation

Motivation pour le commerce B2B

Langue

Maîtrise de l'anglais au niveau B2

Pour les personnes en situation de handicap (PSH) ou à mobilité réduite (PMR), des adaptations sont prévues avec le référent handicap et les partenaires (Agefiph, Cap emploi, MDPH).

Objectifs de la Formation

Conformément au référentiel RNCP39063, la formation vise à :



Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale

Développer des méthodes efficaces pour identifier et approcher de nouveaux clients potentiels.



Optimiser la gestion de la relation client

Mettre en place des stratégies de suivi et d'accompagnement pour maintenir des relations durables.



Concevoir et négocier des propositions techniques et commerciales

Créer des offres sur mesure répondant aux besoins spécifiques des clients professionnels.



Développer des compétences en veille et analyse

Surveiller les tendances du marché et évaluer l'efficacité des actions commerciales.

Élaborer une stratégie de prospection

1 Assurer une veille commerciale

Surveiller les tendances du marché, la concurrence et les évolutions sectorielles pour adapter sa stratégie.

2 Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales

Élaborer une stratégie structurée avec des objectifs clairs et des actions ciblées.

3 Prospecter un secteur défini

Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées au marché cible.

4 Analyser ses performances et mettre en œuvre des actions correctives

Évaluer l'efficacité des actions menées et ajuster sa stratégie en conséquence.





Négocier une solution technique et commerciale

1 Représenter l'entreprise et valoriser son image

Porter les valeurs de l'entreprise et construire une image professionnelle positive auprès des clients.

2 Concevoir une proposition technique et commerciale

Élaborer des offres personnalisées répondant précisément aux besoins identifiés.

3 Négocier une solution technique et commerciale

Conduire des négociations efficaces pour aboutir à des accords mutuellement bénéfiques.

4 Optimiser la gestion de la relation client

Développer et maintenir des relations durables avec les clients pour favoriser leur fidélisation.



Les indicateurs de performance

Taux de réussite aux examens

Définition : % d'apprentis présentés qui obtiennent leur diplôme ou certification.

Importance : Indicateur majeur de la qualité pédagogique et de l'efficacité des formations.

Taux d'insertion professionnelle

Définition : % d'apprentis en emploi (CDI, CDD >6 mois, intérim long, entrepreneuriat) 6 à 12 mois après la formation.

Importance : Reflète l'adéquation de la formation aux besoins du marché et aux métiers visés.

Taux de rupture de contrat



Définition

% de contrats d'apprentissage rompus avant la fin de la formation.

Importance

Permet d'évaluer la qualité du recrutement, du suivi et de l'accompagnement.

Autres indicateurs clés

1

Taux d'abandon en cours de formation

Définition : % d'apprentis quittant la formation avant son terme (hors rupture contrat mais incluant arrêts pour raisons personnelles ou orientation).

Importance : Mesure la motivation, l'accompagnement et la pertinence du parcours.

2

Taux d'assiduité

Définition : % de présence effective aux sessions de formation.

Importance : Indicateur disciplinaire et d'engagement des apprentis.

3

Taux de satisfaction des apprentis

Définition : % d'apprentis satisfaits de la formation, de l'accompagnement, des outils et de l'équipe pédagogique.

Importance : Mesure la qualité perçue et l'expérience apprenante.

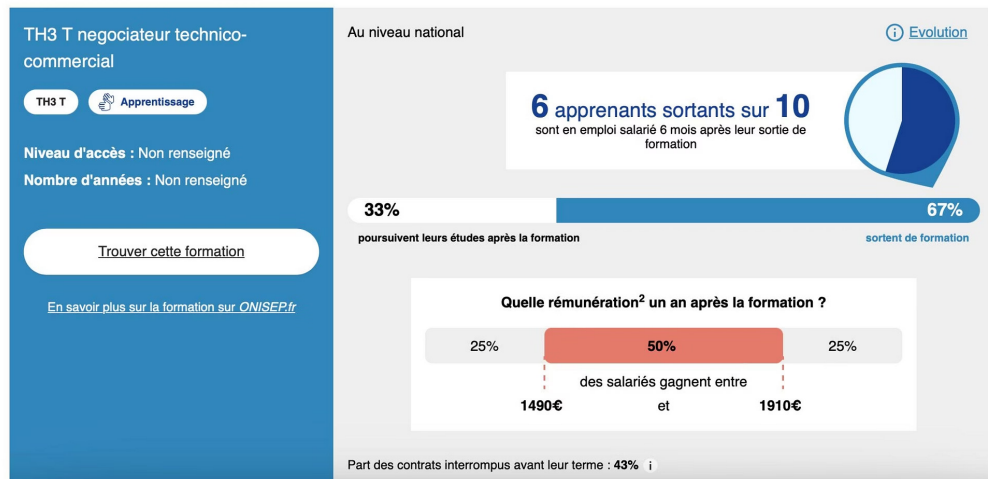
4

Taux de satisfaction des entreprises partenaires

Définition : % d'entreprises satisfaites de la formation et de l'intégration des apprentis.

Importance : Pilote la relation CFA/entreprise et l'adéquation aux besoins professionnels.

Inserjeunes



Inserjeunes est un service d'information sur l'insertion professionnelle des jeunes après leur formation.

Il permet de consulter les statistiques d'insertion pour chaque formation et établissement.

Pour plus d'informations sur notre formation, consultez :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3\\\$\\\$31203\\\$\\\$TH3-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3\$\$31203\$\$TH3-T)

Durée de la Formation

700

Heures de formation

Réparties sur l'ensemble du parcours de formation

11

Mois de formation

De septembre 2025 à juillet 2026

4 + 1

Jours d'alternance

1 jours en formation (présentiel) 4 jours en entreprise

En fin d'année, le rythme habituel d'alternance (1 jour de formation / 4 jours en entreprise) sera exceptionnellement adapté. Les apprenants suivront des semaines complètes de formation afin d'intensifier les apprentissages, se préparer efficacement aux examens, et garantir l'atteinte du volume horaire prévu dans le programme pédagogique.

Modalités d'Accès à la Formation

Candidature

Via le site <https://www.skill-master.fr/>

Entretien individuel

Évaluation de la motivation et des prérequis

Signature du contrat

Contrat d'apprentissage avec une entreprise partenaire

Délai d'accès : 14 jours avant le début de la formation (rentrée septembre 2025), sous réserve de finalisation du contrat d'apprentissage avec l'entreprise.

Accessibilité PSH/PMR



Aménagements spécifiques :

- Locaux accessibles
- Ascenseur
- Supports adaptés

En lien avec le référent handicap, **M. Younes Khelidj**, joignable au **06 78 57 61 85 / younes.khelidj@cfaskillmaster.fr**, et les partenaires (Agefiph, Cap emploi, MDPH)

Méthodes Pédagogiques



Cours théoriques

En présentiel et via une plateforme LMS (Learning Management System) pour assurer une base solide de connaissances.



Jeux de rôle

Pour développer les compétences relationnelles essentielles à la négociation et à la vente technique.



Études de cas

Simulations de prospection et négociation pour mettre en pratique les concepts théoriques dans des situations réalistes.



Ateliers collectifs

Pour analyser les performances commerciales et partager les bonnes pratiques entre apprenants.

Moyens Utilisés

Équipements

- Salles équipées (vidéoprojecteurs, ordinateurs, tableaux interactifs)
- Plateforme LMS pour la FOAD (Formation Ouverte et/ou à Distance)
- Supports pédagogiques numériques (fiches RNCP, vidéos, diaporamas)

Accompagnement

- Formateurs experts dans leur domaine
- Référent pédagogique dédié
- Assistance technique pour les sessions à distance
- Suivi personnalisé tout au long du parcours



Modalités Techniques

Formation hybride

Combinaison de présentiel (au centre) et distanciel (via LMS), avec assistance technique et pédagogique pour une expérience d'apprentissage optimale.

Outils numériques

Microsoft Teams, Moodle, ou équivalent pour les sessions à distance, permettant une interaction fluide entre formateurs et apprenants.

Adaptations PSH/PMR

Supports adaptés (sous-titrage, documents en gros caractères) et assistance technique individualisée, en coordination avec le référent handicap, **M. Younes Khelidj** (06 78 57 61 85).

Modalités d'Évaluation

Conformément au référentiel RNCP39063 :

Évaluations formatives

- Quiz
- Exercices pratiques
- Mises en situation tout au long du parcours

Outils d'évaluation

- Grilles d'évaluation
- Livrets de suivi
- QCM
- Analyses de performances

Évaluations sommatives

- Études de cas
- Simulations orales et écrites
- Examens blancs

Modalités d'évaluation à l'examen



Mise en situation professionnelle : 6h30

La mise en situation professionnelle comporte une partie écrite et une partie orale. Avant le début de l'épreuve, le responsable de session propose deux contextes d'entreprise aux candidats. Chaque candidat en choisit un.

Partie 1 : mise en situation écrite (4h)

Étude de cas dans le contexte d'une entreprise fictive. Le candidat renseigne un tableau de bord, analyse les résultats et conçoit une présentation de 10 à 12 slides avec les actions envisagées.

Partie 2 : mise en situation orale (2h30)

Préparation (30 min), présentation de l'analyse (15 min), échange avec le jury (15 min), prospection téléphonique (15 min), présentation de la proposition technique et commerciale (60 min), échange final (15 min).



SWOT	Opportunités	Forces	233.00	233.07
	1.2.3.4			
	Thèmes	Asile	Thèmes	Thèmes
	Stratégie	Stratégie	Stratégie	Stratégie
	3.2.2.0	3.2.2.0	3.2.2.0	219.00

Entretien technique

Préparation (20 min)

Le candidat prend connaissance d'une matrice SWOT, donnée par le jury.

1

2

Présentation (15 min)

Le candidat présente les éléments qu'il a repérés et les suggestions qu'il propose.

3

Échange (15 min)

Le jury échange avec le candidat sur l'ensemble de ses travaux.
Le jury dispose d'un guide d'entretien.

Certification Finale

Titre Professionnel

Négociateur Technico-Commercial, niveau 5, enregistré au RNCP sous le code **RNCP39063**.

Date d'enregistrement : Valide jusqu'au 10-06-2029.

Certificateur

Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion (SIRET 11000007200014).

Cadre légal

- Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016
- Arrêté du 22 décembre 2015 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel
- Arrêté du 30 avril 2024 relatif au titre professionnel de négociateur technico-commercial



Blocs de Compétences Certifiés

1

RNCP39063BC01

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

4h45 d'évaluation

Certificat de Compétences Professionnelles (CCP)

2

RNCP39063BC02

Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

6h05 d'évaluation

Certificat de Compétences Professionnelles (CCP)

Chaque bloc est sanctionné par un Certificat de Compétences Professionnelles (CCP), accessible par capitalisation.

Modalités de Certification

- 1** — **Mise en situation professionnelle (6h30)**
Étude de cas écrite (4h) et orale (2h30), incluant prospection téléphonique et négociation.
- 2** — **Entretien technique (50 min)**
Analyse d'une matrice SWOT.
- 3** — **Questionnement à partir de productions (1h)**
Présentation d'un diaporama sur la veille commerciale et la relation client.
- 4** — **Entretien final (10 min)**

Conformément au référentiel RNCP39063 :

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Échange sur le dossier professionnel
- Questionnement à partir de production(s)
- Entretien final avec le jury

Débouchés Professionnels



Technico-commercial

Vente de solutions techniques aux entreprises



Chargé d'affaires

Gestion de projets commerciaux complexes



Responsable grands comptes

Gestion des relations avec les clients stratégiques

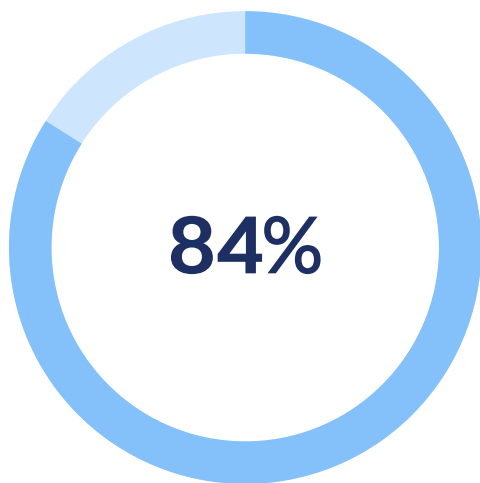


Business developer

Développement commercial et prospection de nouveaux marchés

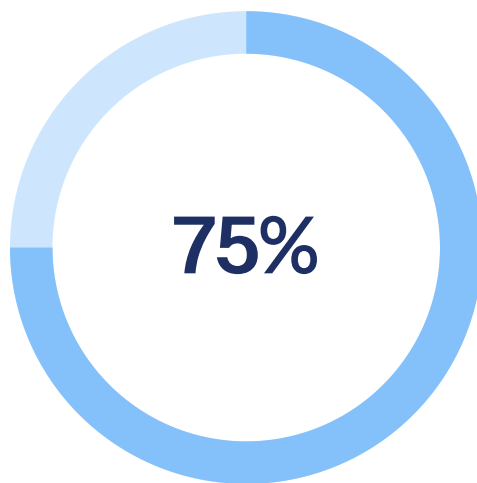
Secteurs : Tous secteurs nécessitant des compétences en négociation B2B.

Indicateurs de performance



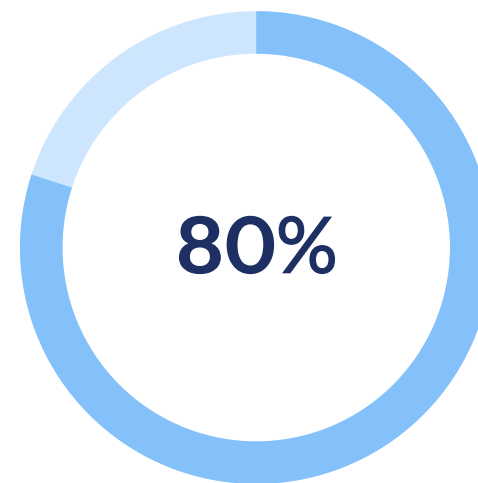
Taux d'insertion à 6 mois

Source France Compétences (2022)



Taux d'insertion dans le métier visé

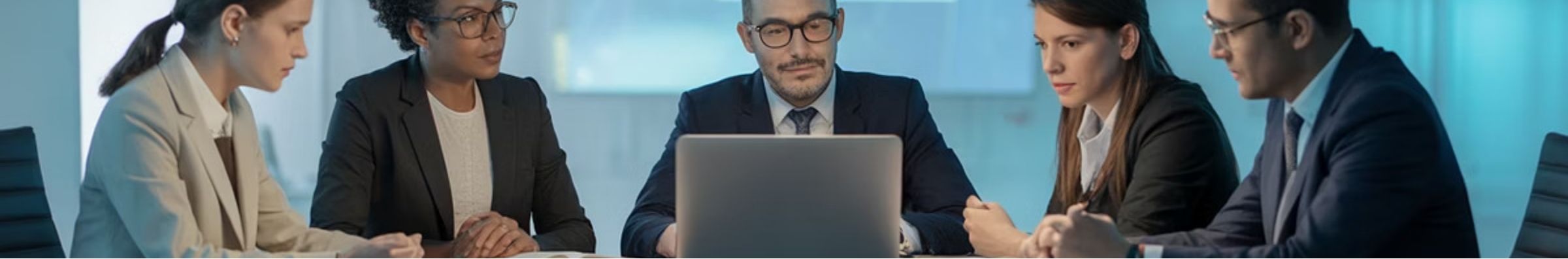
Source France Compétences (2022)



Objectif de réussite

Taux de réussite à la certification

Autres indicateurs en cours de réalisation : Taux de satisfaction (objectif 90%), Taux d'abandon (objectif < 5%), Taux de poursuite du parcours (objectif 95%), Taux d'employabilité (objectif 85% des apprenants en emploi ou en poursuite d'études dans les 6 mois).



Voies d'Accès à la Certification et Jury

Voies d'accès

Conformément à l'arrêté du 22 décembre 2015 :

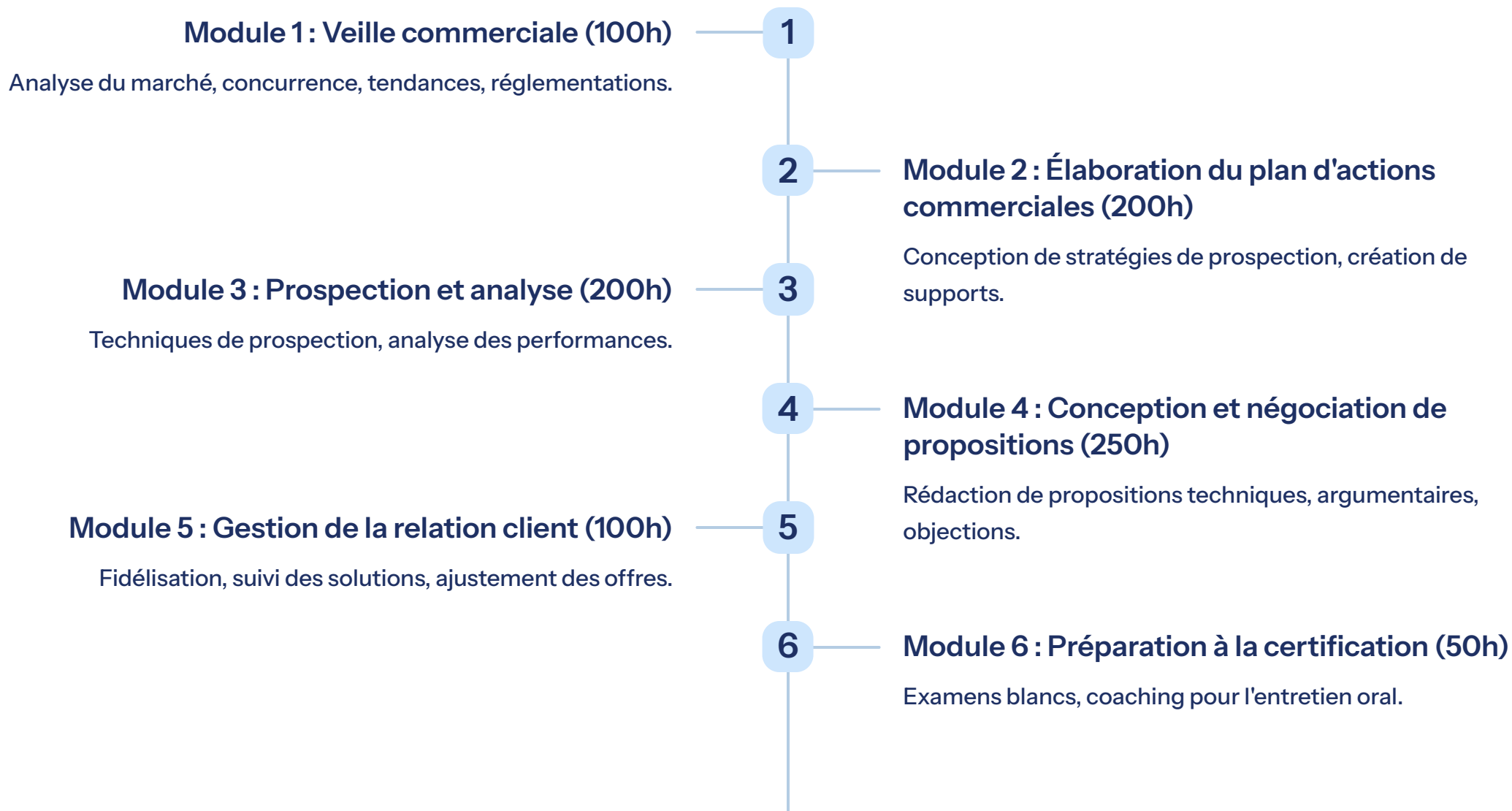
- Contrat d'apprentissage
- Formation continue
- Contrat de professionnalisation
- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Composition du Jury

Composition : Professionnels du métier, habilités par le représentant territorial du Ministère du Travail (article R. 338-6 du Code de l'Éducation).

Rôle : Évaluer les compétences via les mises en situation, entretiens, et productions.

Déroulé Pédagogique de la Formation





Évaluations et Bilan de Formation

Évaluations formatives et examen blanc

- Quiz hebdomadaires
- Mises en situation mensuelles
- Analyses de cas
- Simulation complète des épreuves (écrit, oral, entretien) à mi-parcours et en fin de formation

Bilan de fin de formation

- **Bilan individuel** : Entretien avec le référent pédagogique pour évaluer les acquis et les perspectives
- **Bilan collectif** : Retour d'expérience avec les apprenants et les formateurs
- **Enquête de satisfaction** : Recueillie auprès des apprenants, entreprises, et formateurs

Informations Pratiques

Supports remis aux stagiaires

- Livret d'accueil, règlement intérieur
- Supports de cours (papier et numérique)
- Accès à la plateforme LMS avec vidéos, fiches pratiques, et ressources RNCP
- Modèles de propositions commerciales et diaporamas

Tarif et financement

Coût : 8 200 € TTC

Financement :

- OPCO de l'entreprise
- Autofinancement

Lieu et accès

Adresse

2 rue Vincent Van Gogh, 93360 Neuilly-Plaisance

Accès

RER A (station Neuilly-Plaisance), parking disponible

Accessibilité PSH/PMR

Locaux conformes au registre public d'accessibilité, équipés d'un ascenseur et d'aménagements spécifiques

Contact référent handicap : M. Younes Khelidj (06 78 57 61 85)

