

Bac +2 en 1 an
COMMERCE



KEYFORM
& SOLUTIONS

100% en alternance

NÉGOCIATEUR TECHNICO COMMERCIAL

Délivré par le Ministère du Travail

Métiers visés

**Technico-
commercial**

**Agent
immobilier**

**Commercial
automobile**

**Chargé
d'affaires**

Intégrez une formation ambitieuse et découvrez les secrets de la vente ainsi que les techniques de prospection et de fidélisation. Prêt à relever le défi ?

Découvrez les ficelles du métier de Négociateur Technico-Commercial avec notre formation d'un an en alternance. De la prospection à la fidélisation client, apprenez à élaborer des plans d'actions et à maîtriser les outils digitaux pour exceller en stratégie commerciale.

Objectifs

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en oeuvre
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

Admissions

Pré-requis : BAC ou Titre de Niveau 4 validé ou justifier 1 an d'expérience dans le secteur

Modalités d'admission : dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Public

Tout public

Durée

455 heures sur 12 mois

Diplôme

Certification professionnelle

« Négociateur Technico-Commercial »
Niveau 5 - Titre professionnel enregistré au RNCP n°39063 par décision de France Compétences du 30/04/2024
Délivré par le Ministère du Travail



Rythme

1 semaine par mois en formation / 3 semaines en entreprise
Prochaine rentrée : septembre 2025

Modalités de formation

En alternance

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

Coût de la formation

Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO - **Aucun reste à charge pour l'entreprise**

Poursuites d'études

Licence pro Commerce et Distribution
Licence pro Manager Technico-Commercial
Bachelor Responsable de Développement Commercial

Equivalence

BTS NDRC en 2 ans

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter

Indicateurs de résultats

Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr ou sur le site inserjeunes.education.gouv.fr





LES + KFS

Des méthodes pédagogiques variées
Des formateurs professionnels, experts du commerce
Un suivi de proximité alternants/entreprises
Des points étapes tout au long de l'année
Des projets « Business Games »
Des Masterclass

PROGRAMME

1 - ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION ET LA METTRE EN OEUVRE

Assurer une veille commerciale
Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
Prospecter un secteur défini
Analyser ses performances commerciales, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

2 - NÉGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE ET CONSOLIDER L'EXPERIENCE 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

3- DES MODULES TRANSVERSAUX

Maîtriser les outils collaboratifs
Posture professionnelle
Efficacité professionnelle (réussir sa prise de parole, prendre confiance en soi, ...)
Anglais professionnel
Business Game

EVALUATION

Validation

- Obtention du titre professionnel Négociateur Technico-Commercial de niveau 5 (BAC +2)
- Une validation partielle d'un ou plusieurs blocs de compétences est possible

Moyens et outils pédagogiques

- Mises en situation
- Questionnaires interactifs
- Ludo-pédagogie
- Plateforme e-learning

Modalités d'évaluation

- Le candidat sera évalué selon les modalités suivantes
- Rédaction de dossiers professionnels
 - Mises en situation professionnelle
 - Entretiens technique et final



KEYFORM
& SOLUTIONS

CANDIDATS

PROCÉDURE D'ADMISSION

DÉCOUVERTE DE VOTRE PROJET

PREMIÈRE PRISE DE CONTACT POUR
IDENTIFIER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL
ET VOS MOTIVATIONS

ENTRETIEN INDIVIDUEL

VALIDATION DU PROJET PROFESSIONNEL,
RÉALISATION DU DOSSIER DE CANDIDATURE
ET DES TESTS DE RECRUTEMENT

VALIDATION DE L'ADMISSION

APRÈS VALIDATION DE L'ÉQUIPE
PÉDAGOGIQUE, VOUS RECEVEZ UNE
RÉPONSE DANS UN DÉLAI DE 15 JOURS

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

ATELIERS INDIVIDUALISÉS, JOB DATING,
MISE EN RELATION AVEC NOS ENTREPRISES
PARTENAIRES

SIGNATURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

APRÈS VALIDATION DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

ENTREPRISES

ACCOMPAGNEMENT ENTREPRISES

DÉCOUVERTE DE VOTRE ENTREPRISE

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
POUR IDENTIFIER PLEINEMENT VOS
ATTENTES

DIFFUSION DE VOS OFFRES D'ALTERNANCE

SUR NOS PLATEFORMES ET AUPRÈS
DE NOS CANDIDATS

PRÉ-SÉLECTION DES CANDIDATS

NOUS IDENTIFIONS LES TALENTS LES MIEUX
ADAPTÉS POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS

MATCHING CANDIDAT/ENTREPRISE

VOUS RENCONTREZ LES CANDIDATS
PRÉSÉLECTIONNÉS AFIN DE GARANTIR UN
ALIGNEMENT PARFAIT



KEY FORM & Solutions

7, rue de Vezin
35000 RENNES



06 68 90 93 65
02 30 96 68 40



contact@key-form.fr



key-form.fr

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ !



@keyformetsolutions