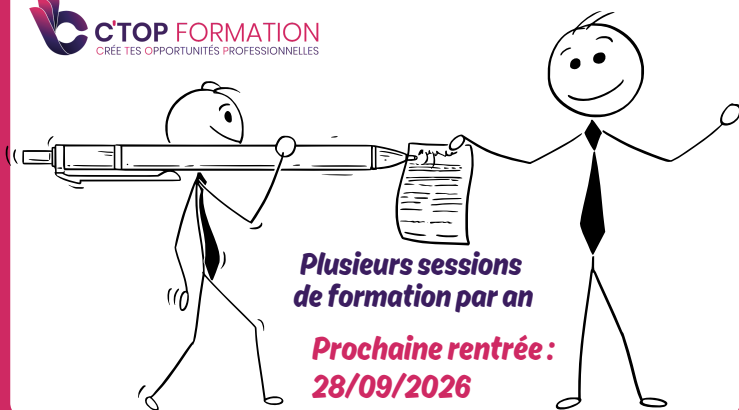




Objectifs :

A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable d'exercer des emplois de technico-commercial(e), chargé(e) d'affaires dans toutes les entreprises qui commercialisent des produits ou des services en B To B, ou B to C.

Public et Pré-requis :

Public : Tout public

Pré-requis :

- Pas de prérequis liée au référentiel de certification / Diplôme ou certification de Niveau 4 (Bac)
- Savoir parler, lire et compter en français.

Pour les temps de formation en distanciel, le candidat doit avoir un PC et un accès Internet ainsi que savoir utiliser les logiciels bureautiques (suite office) ainsi que les emails.

Modalités d'accès :

- Entretien avant l'entrée en formation
- Test de positionnement
- Planning et programme modulable selon positionnement

Moyens, méthodes et modalités d'évaluations :

Matériel informatique, applications numériques et bureautiques récents, support de cours et d'exercices, connexion à internet mis à disposition pour chacun des apprenants Possibilité aux apprenants d'utiliser leurs propres terminaux.

Le formateur travaille avec ordinateur, écran interactif, vidéoprojecteur, paperboard.

Pédagogie active et mises en situations (jeux de rôles, cas pratiques, jeux ludo-pédagogiques, ...), exercices individuels et en sous-groupe.

Evaluations formatives et sommatives en cours de formation et Évaluation en Cours de Formation (ECF) selon les modalités du Titre professionnel.

Par exercices et épreuves de fin de formation visant à juger les connaissances et les compétences acquises lors de la formation. La validation du titre est soumise à la réussite de la session de certification de fin de formation.

Titre de Niveau 5, inscrit au RNCP, délivré par un jury de professionnels

Débouchés et passerelles :

Métiers visés :

- Technico-commercial,
- Chargé d'affaires.

Dans toutes les entreprises qui commercialisent des produits ou des services.

Pour plus d'informations :

Consultez le site France Compétences : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Durée :

497 heures et 350 heures
d'immersion en entreprise

Tarif : 10 140€

Le prix est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires

Accessibilités et handicap :

Dans le cadre de notre démarche H+ Formation, l'ensemble de nos formations peuvent bénéficier d'aménagements pour les personnes en situations d'handicap.

Établissements accessibles aux personnes à mobilités réduites.

Contenu de la formation :

Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.

Bloc 2 : Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client.

Compétences transversales :

- Communiquer.
- Adopter un comportement orienté vers l'autre.
- Rechercher un accord.
- Évaluer ses actions.
- Mettre en œuvre une démarche de résolution de problème

Accompagnement du parcours de formation

- Différents entretiens en cours de formations et de suivi des ECF
- Ateliers TRE (Technique de recherche d'emploi) : pour recherche de stage
- Accompagnement Dossiers
- Entraînement à la certification

Possibilité de passer la certification au titre professionnel ou au CCP selon référentiel de certification et règle de capitalisation.

MAJ de la plaquette : 16/04/2026

Modalités de certification :

Mise en situation professionnelle : Durée : 06h30 min

Entretien technique : Durée : 00h50 min

Questionnement à partir de production(s) : Durée : 01h00 min

Entretien final : Durée : 00h10 min

Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 08h30 min



Indicateurs :

Ancien référentiel

Taux de réussite :

- sessions 2024 : **100%**

Taux de satisfaction globale à 3 mois et 6 mois : 100%

Taux de recommandation sur 10 : 9

Taux d'abandon de formation : 0%

Taux d'insertion dans l'emploi : 100%

dont 100% dans le domaine de la Négociation Commerciale

Les informations présentées dans cette brochure sont soumises à réserve de mise à jour en cours d'année.