



NEXUS FORMATION

Organisme de formation – NDA : 11950917295 – SIRET : 93398977400015

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (TP NTC)

PROGRAMME DE FORMATION

Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial (TP NTC) – RNCP39063

Document public – formation par apprentissage – 420 heures à distance

1. Organisme de formation

Nom	NEXUS FORMATION – centre de formation d'apprentis
Adresse	20 rue Lavoisier, 95300 Pontoise
SIRET / NDA / UAI	93398977400015 / 11950917295 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) / 0952371L
Contact	07 62 06 41 51 – nexus_formation@outlook.fr – https://nexusformations.fr
Directeur	M. ABDELLAH SALAM

2. Certification visée

Intitulé	TP – Négociateur technico-commercial (Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial)
Code RNCP	RNCP39063
Certificateur	Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion
Niveau	Niveau 5 (Bac+2)
Enregistrement	10/06/2024 – échéance le 10/06/2029
Code NSF	312t – Négociation et vente
Formacodes	34581 – 34572 – 34593
Fiche officielle	https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/

Le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente et de la fidéliser.

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025

3. Prérequis

Niveau Bac ou équivalent ; appétence pour les métiers commerciaux ; maîtrise des outils bureautiques de base. Le permis B est souhaité, il n'est pas exigé.

4. Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenti est capable de :

Code	Objectif opérationnel (compétence du titre)	Bloc
C1.1	Assurer une veille commerciale	BC01
C1.2	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales	BC01
C1.3	Prospecter un secteur défini	BC01
C1.4	Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives	BC01
C2.1	Représenter l'entreprise et valoriser son image	BC02
C2.2	Concevoir une proposition technique et commerciale	BC02
C2.3	Négocier une solution technique et commerciale	BC02
C2.4	Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	BC02
C2.5	Optimiser la gestion de la relation client	BC02

5. Public visé

Apprentis de 16 à 29 ans révolus (dérogations prévues par la loi, notamment pour les personnes en situation de handicap), titulaires d'un contrat d'apprentissage. La formation est proposée exclusivement par la voie de l'apprentissage.

6. Durée, rythme et lieu

Durée totale	420 heures (60 jours), dont 420 heures à distance
Rythme	Alternance : 1 semaine en CFA (35 h, du lundi au vendredi, 9 h – 12 h 30 et 13 h 30 – 17 h) pour 3 semaines en entreprise
Lieu	Formation entièrement à distance, en classe virtuelle (Zoom), complétée par l'espace apprenant en ligne
Organisation	Parcours individualisé : chaque semaine de CFA correspond à un module du déroulé (section 13)

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025

7. Voies d'accès à la certification (fiche RNCP39063)

- Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant
- En contrat d'apprentissage – voie mise en œuvre par le CFA
- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation
- Par candidature individuelle
- Par expérience (VAE)

Jury : les compétences des candidats sont évaluées par un jury composé de professionnels habilités, au vu d'une mise en situation professionnelle éventuellement complétée d'autres modalités d'évaluation (entretien technique, questionnaire à partir de productions), du dossier professionnel, des résultats des évaluations passées en cours de formation et d'un entretien final.

8. Modalités et délai d'accès

- Demande d'information par le site nexusformations.fr, par téléphone ou par courriel ;
- Entretien individuel et test de positionnement ; dossier de candidature ;
- Analyse des besoins de l'apprenti et de l'employeur ; vérification des missions confiées en entreprise ;
- Signature du contrat d'apprentissage et de la convention de formation CFA – employeur ; remise des CGV, du règlement intérieur et du livret d'accueil ;
- Dépôt du contrat auprès de l'OPCO de l'employeur ; convocation.

Délai d'accès : Entrée en formation au plus tard 14 jours après la signature du contrat d'apprentissage ; inscription possible toute l'année, la date d'entrée dépendant de la date de signature du contrat avec l'employeur. Pour les personnes en situation de handicap, un délai supplémentaire peut être nécessaire à la mise en place des aménagements.

9. Tarif

8 000 € HT par apprenti – TVA non applicable, article 261-4-4° du CGI – pris en charge par l'OPCO de l'employeur ; aucun reste à charge pour l'apprenti.

10. Méthodes et moyens pédagogiques

- Classes virtuelles (Zoom) : apports structurés, démonstrations et partages d'écran, exercices pratiques, études de cas, jeux de rôle et mises en situation ;
- Travaux guidés entre les séances et missions en entreprise rattachées aux compétences du titre ;
- Espace apprenant : supports numériques, fiches pratiques, exercices, ressources 24 h/24, messagerie ;
- Accompagnement individualisé ; assistance technique et pédagogique à distance.

Conditions de réussite à distance : ordinateur avec webcam et micro, connexion stable, environnement calme, connexion 5 minutes avant chaque séance, participation active.

11. Modalités d'évaluation

- Test de positionnement à l'entrée et test de fin de formation ;
- Exercices et évaluations formatives à chaque semaine de CFA ; grille d'acquisition des compétences ;
- Évaluations passées en cours de formation (ECF), dont les résultats sont transmis au jury ;
- Suivi en entreprise par le maître d'apprentissage (livret d'apprentissage) ;

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025

- Dossier professionnel (DP) ; session de validation devant un jury habilité, dans un centre agréé par le ministère du Travail.

Bloc	Épreuves (fiche RNCP39063)
BC01 – Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	Mise en situation professionnelle (2 h 30) : étude de cas écrite (1 h 30) + oral (1 h) ; entretien technique (50 min) ; questionnement à partir de production(s) (40 min). Durée totale : 4 h 00.
BC02 – Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Mise en situation professionnelle (4 h 45) : étude de cas écrite (3 h) + oral (1 h 45) ; entretien technique (50 min) ; questionnement à partir de production(s) (30 min). Durée totale : 6 h 05.

Source : fiche RNCP39063 publiée par France Compétences (modalités d'évaluation par bloc). Le déroulé détaillé de la session de validation (ordre des épreuves, entretien final avec le jury) relève du référentiel d'évaluation (RE) en vigueur. Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis à l'apprenti.

12. Contenus de la formation par compétence

Compétence	Contenus	Heures
C1.1 Assurer une veille commerciale	Analyse du marché, des tendances, de la concurrence et des offres ; suivi des réglementations, appels d'offres et évolutions technologiques ; outils de veille numériques, CRM, IA et bases sectorielles ; synthèse et diffusion des informations en interne.	37 h
C1.2 Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales	Objectifs SMART et indicateurs de pilotage ; segmentation du portefeuille, ciblage et personas ; choix des canaux (téléphone, e-mailing, réseaux sociaux, terrain) ; planification, budgétisation et coordination des actions.	45 h
C1.3 Prospecter un secteur défini	Prospection téléphonique et prise de rendez-vous ; prospection digitale (e-mailing, social selling, inbound) ; prospection terrain et salons professionnels ; respect du RGPD et sobriété numérique.	52 h
C1.4 Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives	Tableau de bord commercial et calcul des écarts ; taux de transformation et rentabilité des actions ; propositions d'ajustement à la hiérarchie ; mise à jour du CRM et capitalisation des pratiques.	30 h
C2.1 Représenter l'entreprise et valoriser son image	Communication professionnelle écrite, orale et digitale ; présentation de l'entreprise, de ses offres, valeurs et engagements RSE ; e-réputation et réseaux professionnels ; posture commerciale et écoute active.	30 h
C2.2 Concevoir une proposition technique et commerciale	Analyse du besoin client (technique, fonctionnel, budgétaire) ; élaboration d'une offre sur mesure (solution, devis, configuration) ; faisabilité, rentabilité et contraintes ; intégration des enjeux de durabilité.	45 h

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025

C2.3 Négocier une solution technique et commerciale	Conduite d'entretien de vente en présentiel et à distance ; argumentation, traitement des objections, reformulation ; techniques de conclusion et contractualisation ; adaptation aux interlocuteurs (acheteur, prescripteur, décideur).	60 h
C2.4 Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte	Compte rendu des rendez-vous ; mise à jour du CRM ; calcul de la marge, de la rentabilité et des prévisions ; reporting et réajustement du plan d'actions.	22 h
C2.5 Optimiser la gestion de la relation client	Suivi après-vente et fidélisation ; traitement des réclamations ; actions de satisfaction, rétention, montée en gamme et ventes additionnelles ; coordination avec les services internes.	37 h
Accompagnement	Positionnement, suivi individuel, dossier professionnel, entraînement aux épreuves, préparation à l'entretien final	62 h
Total	BC01 164 h – BC02 194 h – accompagnement 62 h	420 h

Contenus établis à partir du référentiel emploi, activités et compétences (REAC) du titre professionnel Négociateur technico-commercial (RNCP39063).

13. Déroulé pédagogique (12 semaines de 35 heures)

Sem.	Module	Compétences et heures
S1	M1 – Accueil, positionnement et veille commerciale	C1.1 30 h + accompagnement 5 h
S2	M2 – Veille commerciale et plan d'actions commerciales	C1.1 7 h + C1.2 23 h + accompagnement 5 h
S3	M3 – Plan d'actions et préparation de la prospection	C1.2 22 h + C1.3 8 h + accompagnement 5 h
S4	M4 – Prospection multicanale d'un secteur défini	C1.3 30 h + accompagnement 5 h
S5	M5 – Prospection et analyse des performances	C1.3 14 h + C1.4 16 h + accompagnement 5 h
S6	M6 – Actions correctives et image de l'entreprise	C1.4 14 h + C2.1 16 h + accompagnement 5 h
S7	M7 – Représenter l'entreprise, concevoir une proposition	C2.1 14 h + C2.2 16 h + accompagnement 5 h
S8	M8 – Proposition technique et commerciale, chiffrage	C2.2 29 h + accompagnement 6 h
S9	M9 – Négociation d'une solution technique et commerciale (1)	C2.3 30 h + accompagnement 5 h
S10	M10 – Négociation (2), conclusion et contractualisation	C2.3 30 h + accompagnement 5 h
S11	M11 – Bilan d'activité, compte rendu, relation client	C2.4 22 h + C2.5 9 h + accompagnement 4 h
S12	M12 – Gestion de la relation client et préparation au titre	C2.5 28 h + accompagnement 7 h

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025

Formateur : ABDELLAH SALAM. Les dates de chaque semaine figurent au calendrier d'alternance remis avec le contrat.

14. Préparation à la certification

- Simulations d'épreuves (mise en situation professionnelle, entretien technique, questionnement à partir de productions) ;
- Accompagnement à la rédaction, à la relecture et à la finalisation du dossier professionnel (DP) ;
- Préparation à l'entretien final avec le jury ;
- Inscription du candidat à la session de validation, en lien avec le centre d'examen agréé (plateforme CERES).

15. Validation par blocs et passerelles

Le titre est composé de deux blocs de compétences (certificats de compétences professionnelles) qui peuvent être validés séparément et sont acquis définitivement. Le titre RNCP39063 remplace le RNCP34079 : les blocs BC01 et BC02 correspondent aux blocs BC01 et BC02 de l'ancien titre. Conformément à l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, le titre peut être obtenu par capitalisation des blocs ou à l'issue d'un parcours de formation.

16. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible. Des aménagements peuvent être mis en place selon les besoins : supports adaptés (police agrandie, contrastes, formats accessibles), aménagement des horaires et des pauses, temps supplémentaire aux évaluations, accompagnement renforcé, sous-titrage des vidéos. Référent handicap : ABDELLAH SALAM – nexus_formation@outlook.fr – 07 62 06 41 51.

17. Indicateurs de résultats

TP NTC RNCP39063 – session 2026-2027 (en cours)

Indicateur	Valeur
Apprentis entrés en formation	1 (entrée le 06/07/2026)
Taux d'abandon	0 % (0 sur 1, au 24/09/2026)
Taux de rupture du contrat d'apprentissage	0 % (0 sur 1, au 24/09/2026)
Taux de réussite à la certification	Non disponible – première session en cours (fin le 09/07/2027)
Taux de satisfaction de fin de parcours	Non disponible – première session en cours (fin le 09/07/2027)
Taux d'insertion professionnelle	Non disponible – première session en cours (fin le 09/07/2027)

CFA – session 2025-2026 (TP Concepteur Développeur d'Applications RNCP37873, close)

Indicateur	Valeur
Apprentis entrés en formation	1
Taux d'abandon	100 % (1 sur 1, sortie anticipée le 26/08/2025)

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025

Taux de rupture du contrat d'apprentissage	100 % (1 sur 1, rupture le 29/08/2025)
Taux de réussite à la certification	Sans objet (aucune présentation à l'examen)

Note méthodologique. Taux calculés sur des effectifs de 1 apprenti(e) : ils n'ont pas de valeur statistique. Données arrêtées au 24/09/2026.

18. Débouchés

Technico-commercial ; chargé d'affaires ; responsable grands comptes ; responsable d'affaires ; chargé clientèle B2B ; chargé de développement commercial ; commercial B2B ; business developer ; sales account executive ; key account manager.

Codes ROME : D1402 – Relation commerciale grands comptes et entreprises ; D1406 – Management en force de vente ; D1407 – Relation technico-commerciale. Secteurs : tous les secteurs d'activité qui nécessitent des négociateurs technico-commerciaux. Poursuite d'études : certifications de niveau 6 en commerce, management commercial ou développement d'affaires.

19. Documents remis à l'apprenti

- Programme, calendrier d'alternance, livret d'accueil, règlement intérieur, CGV ;
- Supports de cours et fiches pratiques ; livret d'apprentissage ;
- Résultats des tests de positionnement et des évaluations ; attestation de fin de formation ; certificat de réalisation.

NEXUS FORMATION

Adresse: 20 RUE LAVOISIER , 95300 PONTOISE

Siret: 93398977400015

Nda: 11950917295 cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état

V1 3 février 2025