Titre professionnel de niveau 5 – apprentissage – 100 % présentiel · version du 13/11/2026

Programme de formation – Négociateur technico-commercial (RNCP39063)

Présentation de la formation

Le titre professionnel Négociateur technico-commercial prépare les apprentis à élaborer une stratégie de prospection, à développer un portefeuille de clients, à analyser les besoins d'une clientèle professionnelle et à construire puis négocier des solutions techniques et commerciales adaptées. La formation développe les compétences nécessaires à la prospection, à la négociation, au suivi des ventes, à l'utilisation des outils numériques et à la fidélisation des clients.

Intitulé	Titre professionnel Négociateur technico-commercial
Code	RNCP39063 – fiche officielle France compétences
Niveau	Niveau 5
Certificateur	Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion
Échéance de l'enregistrement	10 juin 2029
Modalité	Contrat d'apprentissage – 100 % présentiel
Durée du parcours certifiant	528 heures : 519 h 30 de formation au CFA + 8 h 30 d'épreuves de certification
Rythme	2 jours par semaine au CFA – 3 jours par semaine en entreprise
Lieu des enseignements	RK FORMATION – 33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains
Lieu de certification	27 avenue Louis Bordes, immeuble « Le Delta », 93240 Stains (agrément DRIEETS n° 27654519, du 04/03/2026 au 09/06/2029)

Sessions

Session	Contrat d'apprentissage	Cours au CFA	Examen	Statut
Juillet 2026	27/07/2026 – 26/07/2027	Jeudi et vendredi, à partir du 30/07/2026	26/07/2027	En cours – inscriptions clôturées
Novembre 2026	02/11/2026 – 02/11/2027	Jeudi et vendredi, à partir du 05/11/2026	02/11/2027	En cours – inscriptions clôturées
Février 2027	15/02/2027 – 15/02/2028	Lundi et mardi, à partir du 15/02/2027	14/02/2028	Inscriptions ouvertes*

* Sous réserve des places disponibles, de la conclusion du contrat d'apprentissage et de la validation du financement. Le calendrier détaillé de chaque session (jours, dates, intitulés des séances, formateur) est remis à l'apprenti et disponible sur rkformation92.fr.

Objectifs

À l'issue du parcours, l'apprenti est capable de :

- assurer une veille commerciale ;
- analyser un marché et son environnement ;
- identifier les opportunités commerciales ;
- concevoir et organiser un plan d'actions commerciales ;
- prospecter de nouveaux clients ;
- utiliser les outils numériques et le CRM ;
- analyser les résultats de la prospection ;
- représenter l'entreprise et valoriser son image ;
- analyser les besoins d'un client professionnel ;
- construire une proposition technique et commerciale ;
- négocier une solution adaptée ;
- suivre les ventes et les indicateurs commerciaux ;
- fidéliser et développer le portefeuille client ;
- rendre compte de son activité commerciale.

Organisation de la certification

Bloc de compétences	Compétences
RNCP39063BC01 – CCP 1 Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	Assurer une veille commerciale ; concevoir et organiser un plan d'actions commerciales ; prospecter un secteur défini ; analyser les performances de la prospection.
RNCP39063BC02 – CCP 2 Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	Représenter l'entreprise et valoriser son image ; concevoir une proposition technique et commerciale ; négocier une solution technique et commerciale ; réaliser le bilan de son activité, l'ajuster et rendre compte ; optimiser la gestion de la relation client.

La certification peut être obtenue intégralement ou progressivement par validation des blocs de compétences, conformément aux règles du titre professionnel RNCP39063.

Répartition horaire

Séquence	Intitulé	Bloc	Durée
B1	Veille et environnement commercial	BC01	65 h
B2	Plan d'actions commerciales	BC01	65 h
B3	Prospection commerciale	BC01	65 h
B4	Analyse des KPI et reporting	BC01	65 h
B5	Communication et relation client	BC02	65 h
B6	Construction de l'offre commerciale	BC02	65 h
B7	Négociation commerciale	BC02	65 h
B8	Fidélisation et suivi client	BC02	64 h 30
Total formation au CFA (8 séquences, 104 séances)			**519 h 30**
Épreuves de certification			**8 h 30**
Total du parcours certifiant			**528 h**

Public et prérequis

Public

- jeunes de 16 à 29 ans révolus préparant la certification en contrat d'apprentissage (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ;
- personnes souhaitant exercer une activité commerciale auprès d'une clientèle professionnelle ;
- candidats intéressés par la prospection, la négociation et le développement commercial.

Prérequis

- niveau 4 (terminale) ou expérience professionnelle jugée équivalente ;
- maîtrise suffisante du français écrit et oral ; connaissances de base en calcul ;
- utilisation des outils numériques courants ;
- projet professionnel compatible avec la certification ;
- résultat satisfaisant au positionnement initial ;
- contrat d'apprentissage conclu avec un employeur.

Admission et délai d'accès

Réception et vérification du dossier, entretien individuel, positionnement pédagogique initial (QCM et mise en situation), vérification des prérequis, validation du projet professionnel et de l'employeur, conclusion du contrat d'apprentissage, convention de formation, étude de la prise en charge. Première réponse sous 5 jours ouvrés ; entrée effective après validation administrative, pédagogique et financière. L'analyse des acquis peut conduire à un allègement de parcours, conformément à la réglementation.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes	Apports structurés, études de cas, exercices individuels et collectifs, QCM, travaux de veille, simulations de prospection, jeux de rôle de négociation, CRM pédagogique, préparation de propositions commerciales, mises en situation, exploitation des missions en entreprise, accompagnement individualisé, préparation au dossier professionnel.
Moyens	Salles de formation équipées (vidéoprojecteur, tableau, Wi-Fi), ordinateurs, outils bureautiques, CRM pédagogique, supports de cours, ressources numériques, livret d'apprentissage ; plateau technique au Delta pour les mises en situation et les épreuves.
Suivi et évaluation	Positionnement initial, évaluations formatives, QCM et exercices corrigés, évaluations en cours de formation (ECF) à la fin de chaque séquence, simulations d'épreuves, bilans pédagogiques, suivi des missions en entreprise, contacts et visites avec le maître d'apprentissage. Travaux, grilles et remédiations conservés dans le dossier de l'apprenti.
Assiduité	Feuilles d'émargement signées par demi-journée par l'apprenti et le formateur ; absences, justificatifs et rattrapages enregistrés et transmis à l'employeur.

Certification

Les épreuves (8 h 30 au total, durées fixées par le référentiel d'évaluation du titre) comprennent une mise en situation professionnelle, un entretien technique, un questionnement à partir des productions, un entretien final et l'examen du dossier professionnel, devant un jury de professionnels habilités. En cas de réussite, le candidat obtient le titre professionnel Négociateur technico-commercial (niveau 5, RNCP39063) ; en cas de réussite partielle, un ou plusieurs certificats de compétences professionnelles.

Débouchés et poursuites

- négociateur technico-commercial ;
- technico-commercial ;
- commercial B2B ;
- chargé d'affaires ;
- chargé de développement commercial ;
- business developer ;
- chargé de clientèle professionnelle ;
- responsable grands comptes.

Poursuite possible vers une certification de niveau 6 (développement commercial, marketing, management commercial, relation client), selon les conditions d'admission des établissements.

Tarif et financement

Tarif catalogue : **8 302 €** pour le parcours complet, identique pour tous les employeurs. En apprentissage, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'employeur dans la limite du niveau de prise en charge (NPEC) de sa branche ; une étude financière et un devis sont remis avant la conclusion du contrat, et tout reste à charge éventuel est communiqué par écrit à l'employeur avant engagement. Aucun frais n'est demandé à l'apprenti.

Équipe, accessibilité et contact

Formateur référent	Patrick ROCHE
Responsable pédagogique	Hervé DEMB
Référent handicap	Hervé DEMB – contact@rkformation92.fr – 01 89 48 02 64 ; adaptation des supports, du rythme et des épreuves étudiée dès la candidature
Indicateurs de résultats	Première session en cours : les taux de présentation, de réussite, d'abandon, de satisfaction, de poursuite d'études et d'insertion seront publiés après la première session d'examen.

Réclamations	Par écrit à contact@rkformation92.fr ou au 33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains ; médiation de la consommation : CM2C, 49 rue de Ponthieu, 75008 Paris
Contact et inscription	RK FORMATION – 33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains – 01 89 48 02 64 – contact@rkformation92.fr – rkformation92.fr

Fait à Stains, le 13/11/2026
Mahiddine KOCYLA, Président

RK FORMATION
33 B AVENUE LOUIS BORDES
93240 STAINS
988 890 778 R.C.S. Bobigny
Tél : 01-89-48-02-64