TITRE PROFESSIONNEL

NÉGOCIATEUR TECHNICO-COMMERCIAL

RNCP 39063 — Niveau 5
Formation en apprentissage

528 heures | **100 % présentiel** | **2 jours au CFA / 3 jours en entreprise**

Formation à Stains | **Certification professionnelle de niveau 5**

Organisme de formation : RK FORMATION	
Adresse	33 B avenue Louis Bordes 93240 Stains
Téléphone	01 89 48 05 10
Courriel	contact@rkformation92.fr
Site internet	https://rkformation92.fr/

Programme de formation 2026-2027
Version du document : 1

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	RNCP 39063 — 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
Format	100 % présentiel
Durée totale du parcours certifiant	528 heures
Répartition	519 h 30 de formation au CFA + 8 h 30 d'épreuves de certification = 528 heures
Rythme indicatif	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 prévisionnel de certification	27 avenue Louis Bordes, Immeuble Le Delta, 93240 Stains

Sessions de formation

SESSION EN COURS

- début du parcours : 27 juillet 2026 ;
- fin prévisionnelle : 26 juillet 2027 ;
- statut : session en cours ;
- inscriptions : clôturées.

PROCHAINE SESSION

- début du contrat et de la formation pratique en entreprise : 2 novembre 2026 ;
- début des enseignements au CFA : 5 novembre 2026 ;
- fin prévisionnelle : 2 novembre 2027 ;
- statut : inscriptions en cours, sous réserve des places disponibles, de la conclusion du contrat d'apprentissage et de la validation du financement.

RK FORMATION organise plusieurs sessions du titre professionnel Négociateur technico-commercial. Le calendrier d'alternance et la date de certification sont communiqués pour chaque session dans les documents contractuels.

IMPORTANT — ORGANISATION DU DÉMARRAGE

Le contrat d'apprentissage et la formation pratique en entreprise débutent le 2 novembre 2026. Les enseignements dispensés au CFA commencent le 5 novembre 2026. La période du 2 au 4 novembre 2026 est réalisée en entreprise sous la responsabilité de l'employeur et du maître d'apprentissage.

Objectifs de la formation

À l'issue du parcours, l'apprenti doit être 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 1

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

Compétences :

- assurer une veille commerciale ;
- concevoir et organiser un plan d'actions commerciales ;
- prospecter un secteur défini ;
- analyser les performances de la prospection.

BLOC DE COMPÉTENCES 2

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

Compétences :

- 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 applicables au titre professionnel RNCP 39063.

Répartition horaire du parcours

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)			**519 h 30**
Épreuves de certification			**8 h 30**
TOTAL DU PARCOURS CERTIFIANT			**528 h**

Public concerné

La formation s’adresse notamment :

- aux jeunes souhaitant préparer la certification dans le cadre d’un contrat d’apprentissage ;
- aux personnes souhaitant exercer une activité commerciale auprès d’une clientèle professionnelle ;
- aux candidats intéressés par la prospection, la négociation et le développement commercial ;
- aux personnes en reconversion répondant aux conditions du dispositif de financement choisi.

Prérequis

- maîtrise suffisante du français écrit et oral ;
- connaissances de base en calcul ;
- capacité à utiliser les outils numériques courants ;
- aptitude à communiquer avec une clientèle professionnelle ;
- intérêt pour les métiers du commerce et de la négociation ;
- projet professionnel compatible avec les objectifs de la certification ;
- résultat satisfaisant au positionnement initial ;
- conclusion d’un contrat d’apprentissage pour les candidats relevant de ce dispositif.

Modalités d’admission

L’admission comprend :

1. réception et vérification du dossier de candidature ;
2. entretien individuel ;
3. positionnement pédagogique initial ;
4. vérification des prérequis ;
5. validation du projet professionnel ;
6. recherche ou validation de l’employeur ;
7. conclusion du contrat d’apprentissage ;
8. établissement de la convention de formation ;
9. étude de la prise en charge financière.

Délai d’accès

Le délai d’accès dépend de la réception du dossier complet, de la disponibilité des places, des résultats du positionnement, de la conclusion du contrat d’apprentissage et de la décision de prise en charge de l’OPCO.

Une première réponse est apportée au candidat dans un délai indicatif de cinq jours ouvrés. L’entrée effective en formation est confirmée après validation administrative, pédagogique et financière du dossier.

Méthodes pédagogiques

La formation associe :

- apports théoriques structurés ;
- études de cas ;
- exercices individuels et collectifs ;
- QCM et questionnaires d’évaluation ;
- travaux de veille et de recherche ;
- simulations de prospection ;
- jeux de rôle de négociation ;
- utilisation d’un traitement de texte et d’un tableur ;
- utilisation d’un CRM pédagogique ;
- préparation de propositions commerciales ;
- mises en situation professionnelles ;
- exploitation pédagogique des missions réalisées en entreprise ;
- accompagnement individualisé ;
- préparation au dossier professionnel et à la certification.

Moyens pédagogiques et techniques

- salles de formation adaptées ;
- ordinateurs et connexion internet ;
- outils bureautiques ;
- CRM ou outil pédagogique de suivi commercial ;
- supports de cours ;
- études de cas et ressources numériques ;
- plateforme ou espace de partage documentaire ;
- accompagnement par un formateur référent ;
- livret d’apprentissage assurant le lien entre le CFA et l’entreprise.

Modalités de suivi et d’évaluation

Le suivi des acquis comprend :

- un positionnement initial ;
- des évaluations formatives ;
- des QCM et exercices corrigés ;
- des études de cas ;
- des mises en situation professionnelles ;
- des simulations mensuelles ;
- des évaluations en cours de formation ;
- des bilans pédagogiques réguliers ;
- un suivi des missions réalisées en entreprise ;
- des contacts et visites avec le maître d’apprentissage ;
- la préparation du dossier professionnel ;
- une préparation aux épreuves finales.

Les résultats, travaux, corrections, grilles d’évaluation et actions de remédiation sont conservés dans le dossier pédagogique individuel de l’apprenti.

Assiduité

La présence au CFA est suivie au moyen de feuilles d’émargement signées par demi-journée par l’apprenti et le formateur. Les absences, justificatifs et éventuels rattrapages sont enregistrés et suivis par RK FORMATION.

Épreuves de certification

La date des épreuves de certification est précisée dans le calendrier remis aux candidats de chaque session. La durée totale des épreuves est de 8 h 30, conformément au référentiel d'évaluation officiel du titre professionnel Négociateur technico-commercial. La durée de chaque épreuve est celle fixée par ce référentiel, consultable sur la fiche officielle RNCP 39063.

L'évaluation s'appuie notamment sur :

- une mise en situation professionnelle ;
- un entretien technique ;
- un questionnement à partir des productions du candidat ;
- un entretien final ;
- le dossier professionnel ;
- les résultats des évaluations réalisées en cours de formation, selon les règles applicables.

Sous réserve de la réussite aux épreuves, le candidat obtient :

> **Titre professionnel Négociateur technico-commercial**
> Niveau 5 — RNCP 39063

En cas de réussite partielle, un ou plusieurs certificats de compétences professionnelles peuvent être délivrés conformément aux règles de la certification.

Débouchés professionnels

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

Suites de parcours possibles

Selon son projet et les conditions d'admission des établissements concernés, le titulaire peut poursuivre vers une certification de niveau supérieur dans les domaines suivants :

- développement commercial ;
- management commercial ;
- commerce et vente ;
- marketing ;
- relation client ;
- gestion d'affaires.

Les poursuites d'études ne sont pas automatiques : elles dépendent des conditions d'admission propres à chaque établissement.

Informations complémentaires

Contact pédagogique	Patrick ROCHE, formateur référent — 01 89 48 05 10
Validation par blocs	Possible, par blocs RNCP39063BC01 et BC02
Équivalences	Consulter la fiche officielle RNCP 39063
Publication	Responsable de la publication : Mahiddine KOCYLA, président

Tarif

Tarif catalogue RK FORMATION : 8 302 € pour le parcours complet.
Le tarif catalogue de RK FORMATION demeure identique pour les employeurs inscrivant un apprenti sur le même parcours.

Financement

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, le financement est étudié selon le niveau de prise en charge applicable à la branche professionnelle de l'employeur et selon la décision de l'OPCO compétent. Une étude financière individualisée et un devis sont réalisés avant la conclusion du contrat.

Les frais pédagogiques peuvent être couverts par l'OPCO dans la limite du niveau de prise en charge applicable. L'existence éventuelle d'un reste à charge est communiquée par écrit à l'employeur avant tout engagement définitif.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

RK FORMATION étudie les besoins des personnes en situation de handicap afin d'identifier les aménagements pédagogiques, matériels ou organisationnels pouvant être mis en place. Le candidat est invité à signaler ses besoins dès sa demande d'inscription.
Référent handicap : Hervé DEMB — contact@rkformation92.fr — 01 89 48 05 10

Indicateurs de résultats

Une première session de la formation a débuté le 27 juillet 2026 et est actuellement en cours. Les indicateurs de présentation à la certification, de réussite, de poursuite d'études et d'insertion professionnelle seront publiés après l'achèvement de cette première session et la consolidation des résultats. Les indicateurs disponibles en cours de parcours seront présentés avec leur période, leur effectif et leur méthode de calcul.

Réclamations

Toute réclamation peut être adressée à RK FORMATION par courriel (contact@rkformation92.fr) ou par courrier (RK FORMATION, 33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains). Elle fait l'objet d'un enregistrement, d'une analyse et d'une réponse conformément à la procédure qualité de l'organisme.

Contact et inscription

RK FORMATION
33 B avenue Louis Bordes, 93240 Stains
Téléphone : 01 89 48 05 10
Courriel : contact@rkformation92.fr
Site : https://rkformation92.fr/

Fiche RNCP 39063

Mentions légales — Raison sociale : RK FORMATION · Forme juridique : SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle) · SIRET : 988 890 778 00018 · Déclaration d'activité n° 11 93 11887 93 (Île-de-France). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. · UAI : 0933026J · Certification Qualiopi (AFNOR Certification) n° 2025/115640.1 · Agrément DRIEETS pour l'organisation des sessions d'examen du titre professionnel Négociateur technico-commercial — RNCP 39063 — n° 27654519, valable du 04/03/2026 au 09/06/2029 (il ne s'agit pas d'un agrément général de l'organisme de formation).