

*Répertoire national des certifications professionnelles***TP - Négociateur technico-commercial**

Active

N° de fiche

RNCP34079**Nomenclature du niveau de qualification** : Niveau 5**Code(s) NSF :**

- 312t : Négociation et vente

Formacode(s) :

- 34593 : prospection vente

- 23581 : hydrodynamique

- 34561 : force vente

- 21573 : conservation alimentaire

- 34572 : négociation grand compte

Date d'échéance de l'enregistrement : 10-06-2024**CERTIFICATEUR(S)**

Nom légal	Nom commercial	Site internet
Ministère du travail	-	-

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION**Objectifs et contexte de la certification :**

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

 OK, tout accepter Interdire tous les cookies Personnaliser Politique de confidentialité

d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise. Il conçoit et négocie des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

Activités visées :

Le négociateur technico-commercial assure une veille commerciale. Il recherche les informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients. Il contacte les prospects/clients par téléphone, par des campagnes de publipostage ou de courriels, par les réseaux sociaux professionnels et lors de rencontres physiques, afin d'obtenir des rendez-vous.

Le négociateur technico-commercial recueille des informations relatives aux besoins et attentes des prospects/clients, qualifie le contact et met à jour le fichier prospects/clients à l'aide d'outils numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client.

Sur les réseaux sociaux, le négociateur technico-commercial crée un profil adapté à la fonction commerciale afin de mettre en valeur l'image de l'entreprise et contribuer à sa notoriété. Il veille constamment à son e-réputation et à celle de l'entreprise.

Le négociateur technico-commercial mène des entretiens en face à face avec des prospects/clients. Il apporte un conseil technique adapté à leurs projets. Le négociateur technico-commercial construit une argumentation individualisée, traite les objections, négocie, conclut la vente, fixe les étapes ultérieures et prend congé. Le négociateur technico-commercial met en œuvre des actions de fidélisation et construit une relation basée sur des échanges avec des clients, des partenaires et des prescripteurs. Il anime des communautés via les réseaux sociaux et professionnels, par l'envoi de courriel, par téléphone et lors de rencontres.

Le négociateur technico-commercial exerce ses activités dans le respect des procédures, de l'éthique et de la responsabilité sociétale de l'entreprise, sous la responsabilité d'un supérieur hiérarchique auquel il rend compte régulièrement. Il analyse ses résultats et propose si nécessaire des mesures correctives pour atteindre ses objectifs.

Tout en restant dans le cadre fixé par l'entreprise, le négociateur technico-commercial dispose d'une large autonomie d'organisation de son activité.

Le négociateur technico-commercial est en relation avec son supérieur hiérarchique, les membres de l'équipe commerciale et les services techniques. Dans les grandes entreprises, il est également en contact avec le service marketing pour partager les informations client. Il est en relation commerciale avec les prospects/clients, décideurs d'entreprises, réseaux de partenaires et prescripteurs.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents. Le négociateur technico-commercial se déplace généralement seul dans son secteur de vente. Il s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

OK, tout accepter

Interdire tous les cookies

Personnaliser

Politique de confidentialité

Organiser un plan d'actions commerciales.

Mettre en œuvre des actions de fidélisation.

Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.

2. Prospecter et négocier une proposition commerciale

Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique.

Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés.

Négocier une solution technique et commerciale.

Compétences transversales de l'emploi :

Maîtriser les outils et usages numériques.

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Modalités d'évaluation :

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).

b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.

c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP34079BC01 Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini	Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché. Organiser un plan d'actions commerciales. Mettre en œuvre des	Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu : a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

✓ OK, tout accepter

✗ Interdire tous les cookies

Personnaliser

Politique de confidentialité

	Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte.	c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
RNCP34079BC02 Prospecter et négocier une proposition commerciale	Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique. Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés. Négocier une solution technique et commerciale.	Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu : a) D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s). b) D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat. c) Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

Le titre professionnel est composé de deux blocs de compétences dénommés certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées. Le titre professionnel peut être complété par un ou plusieurs blocs de compétences sanctionnés par des certificats complémentaires de spécialisation (CCS) précédemment mentionnés. Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou suite à un parcours de formation et conformément aux dispositions prévues dans l'arrêté du 22 décembre 2015 modifié, relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi.

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

- Tous les secteurs d'activité qui nécessitent des technico-commerciaux pour leur développement.

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

OK, tout accepter

Interdire tous les cookies

Personnaliser

Politique de confidentialité

Code(s) ROME :

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1407 - Relation technico-commerciale

Références juridiques des réglementations d'activité :

Sans objet

VOIES D'ACCÈS**Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :****Validité des composantes acquises :**

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	-
En contrat d'apprentissage	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)
Après un parcours de formation continue	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)
En contrat de professionnalisation	X		Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

✓ OK, tout accepter

X Interdire tous les cookies

Personnaliser

Politique de confidentialité

Par expérience	X	Le jury du titre est habilité par le représentant territorial compétent du ministère chargé de l'emploi. Il est composé de professionnels du métier concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education)
----------------	---	--

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie		X
Inscrite au cadre de la Polynésie française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

BASE LÉGALE

Référence au(x) texte(s) réglementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
18-12-2018	Décret n°2016-954 du 11 juillet 2016 relatif au titre professionnel délivré par le ministre chargé de l'emploi Arrêté du 22 décembre 2015 modifié relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 portant règlement général des sessions d'examen pour l'obtention du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi Arrêté du 21 juillet 2016 relatif aux modalités d'agrément des organismes visés à l'article R. 338-8 du code de l'éducation

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
-----------------	----------------------

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

✓ OK, tout accepter

✗ Interdire tous les cookies

Personnaliser

Politique de confidentialité

commercial

Référence autres (passerelles...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
--------------------	----------------------

Date du premier Journal Officiel ou Bulletin Officiel :**POUR PLUS D'INFORMATIONS****Statistiques :****Lien internet vers le descriptif de la certification :**

www.travail-emploi.gouv.fr

Liste complète des organismes préparant à la certification

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/edition/exportPartenaireSp/19237/tru>)

Certifications antérieures :

N° de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<p>RNCP7141 (/recherche/rncp/7141)</p>	<p>RNCP7141 - TP - Négociateur (trice) technico-commercial (e)</p>

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

(<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownl>)

Ce site utilise des cookies et vous donne le contrôle sur ce que vous souhaitez activer

✓ OK, tout accepter

✗ Interdire tous les cookies

Personnaliser

Politique de confidentialité