



# NEGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

H/F

Formation certifiante RNCP 39063  
Titre certifié de niveau 5 (équivalent BAC+2)  
Code NSF 312t  
Délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi  
et de l'Insertion.



# Un centre de formation reconnu

"La connaissance s'acquiert par l'expérience,  
tout le reste n'est que de l'information."

Albert EINSTEIN

Notre Centre de Formation d'Apprentis (CFA) a pour mission d'accompagner et former les personnes, y compris celles en situation de handicap, souhaitant **s'orienter ou se réorienter par la voie de l'alternance, en développant leurs connaissances et leurs compétences et en facilitant leur intégration dans l'emploi, en cohérence avec leur projet professionnel.**



Employabilité



Accompagnement  
personnalisé



Formations dispensées  
par des experts qualifiés

# Une formation enrichissante



## Les objectifs de la formation : acquérir les blocs de compétences suivants :

- Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre  
(RNCP39063BC01)
- Négocier une solution technique et commerciale et consolider  
l'expérience client  
(RNCP39063BC02)

# Négociateur Technico-Commercial



## Ses missions

Au quotidien, le Négociateur Technico-Commercial (H/F) est amené à gérer différents types de missions :

- La prospection à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client.
- Organiser et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales.
- La conception et la négociation des solutions techniques de produits ou de prestations de service.

# Durée et modalités



## Durée

12 mois - Temps plein dont 406 heures de formation  
(Parcours standard, possibilité d'allègement ou de renforcement)

**Planning à définir fin 2025**

## Tarif de la formation

Gratuite pour l'apprenti en contrat d'apprentissage  
(Intégralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil )

Pour plus d'informations ou autres financements, nous contacter :  
[qwally.contact@actualgroup.com](mailto:qwally.contact@actualgroup.com)

## Modalités

- Formation en classe virtuelle
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé de la suite Office
- Incluant un séminaire citoyen à l'étranger
- Certification en présentiel (sur l'ensemble du territoire métropolitain et outremer)
- Délai d'accès de minimum 10 jours (ces délais peuvent varier pour les personnes en situation de handicap ou en fonction du dispositif de financement)

# Publics & accès



## Public

La formation est ouverte à tout public, y compris aux personnes ayant besoin d'aménagements spécifiques.

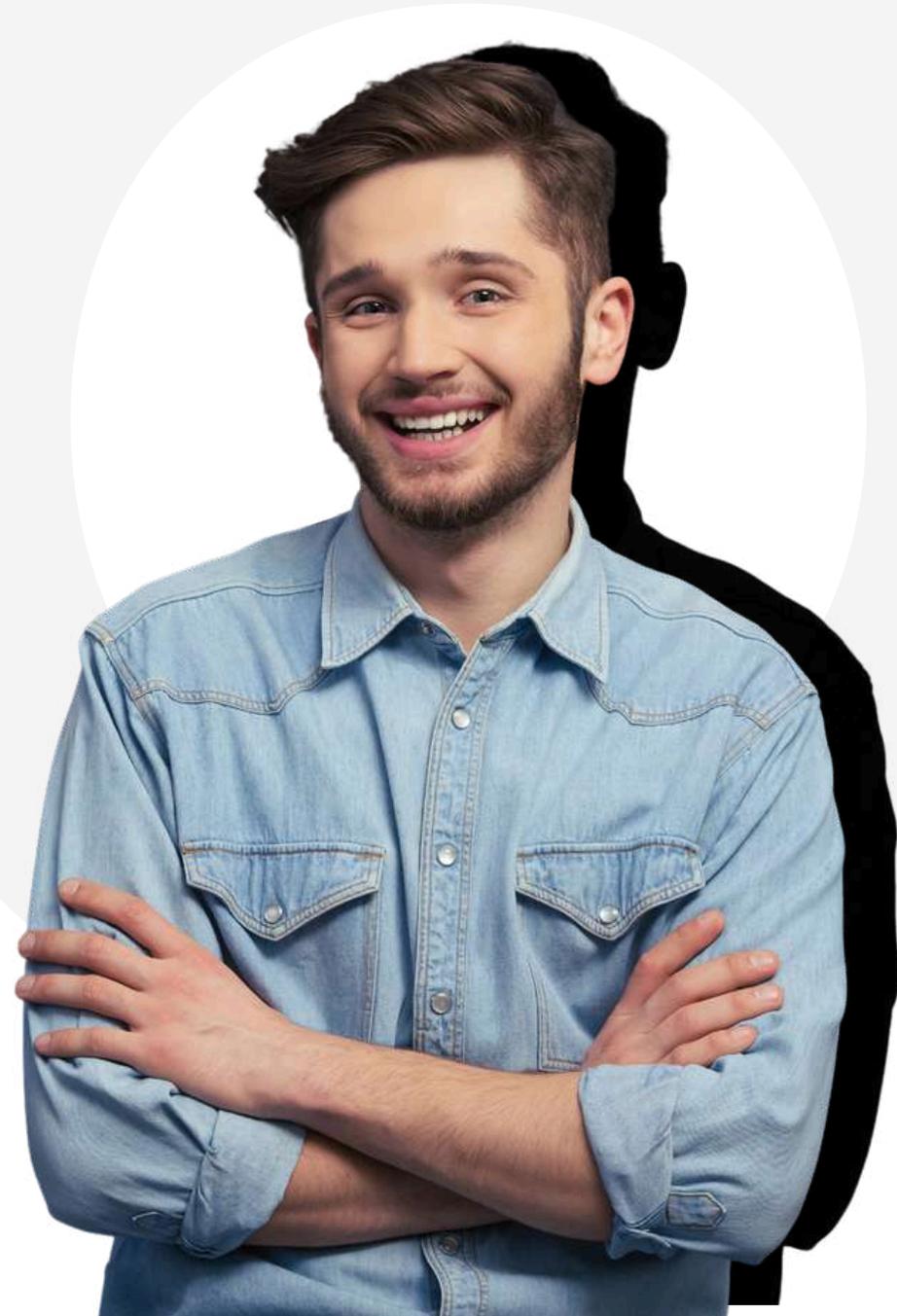
## Prérequis

- Présenter une expérience professionnelle, personnelle ou citoyenne
- Capacité d'expression et de rédaction en français dans le cadre d'une communication à visée professionnelle
- Utilisation des logiciels du Pack Office
- Être mobile : aucune exigence de permis de conduire (permis B).

## Conditions d'accès

- Le premier contact se fait à l'initiative du candidat
- Constitution du dossier de candidature avec le CV actualisé
- Test à l'entrée ou présentation d'un diplôme de niveau 5
- Si les prérequis sont validés, un entretien de motivation et de validation du projet est proposé au candidat

# Contenu pédagogique



## Compétences attestées :

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
- Représenter l'entreprise et valoriser son image
- Concevoir une proposition technique et commerciale
- Négocier une solution technique et commerciale
- Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte
- Optimiser la gestion de la relation client

# Évaluation & certification

## Modalités d'évaluation

Évaluations passées en cours de formation (ECF) pour valider les compétences professionnelles visées par les blocs de compétences. Rédaction du dossier professionnel et de ses annexes.

## Certification

Titre professionnel de Niveau 5 (Bac+2) délivré par le Ministère du Travail, l'Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (**RNCP** n° **39063**).

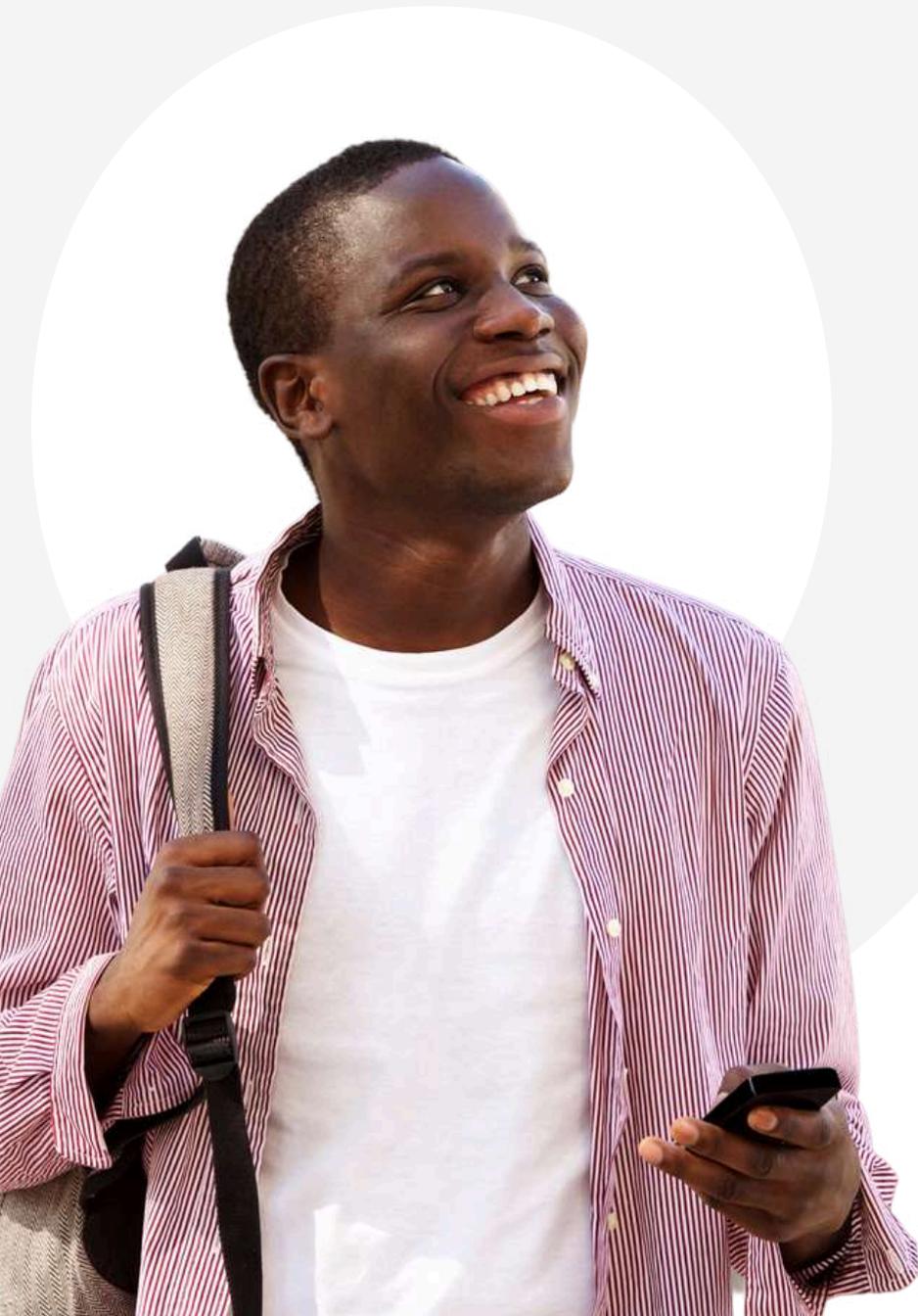
Examen de certification qui comprend :

- Livret ECF (Évaluations passées en Cours de Formation)
- Dossier professionnel (et annexes)
- Mise(s) en situation professionnelle
- Questionnement à partir de production
- Entretien technique
- Entretien final

Les épreuves de certification sont organisées en présentiel. Possibilité de certification partielle (blocs de compétences) ou totale (intégralité du titre professionnel)



# Après la formation



## Insertion professionnelle

Le négociateur technico-commercial (H/F) intègre principalement les secteurs d'activités suivants : le secteur public, le secteur de l'économie sociale et solidaire, le secteur privé. À l'issue du Titre Professionnel, vous pourrez prétendre aux métiers suivants :

- Technico-commercial (H/F)
- Chargé d'affaires (H/F)
- Responsable grands compte (H/F)
- Responsable d'affaires (H/F)
- Chargé de développement commercial (H/F)
- Commercial B2B (H/F)

### Codes ROME :

- **D1407** - Relation technico-commerciale
- **D1406** - Management en force de vente
- **D1402** - Relation commerciale grands comptes et entreprises

## Passerelles & poursuite de formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Cependant, vous pouvez également poursuivre votre cursus avec une certification ou diplôme de niveau 6 (équivalence bac +3).

Accédez à la fiche RNCP de France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39063/>

# Accessibilité & réussites



## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à nous contacter pour être en relation avec notre référent handicap via l'adresse : [qwally.administratif@actualgroup.com](mailto:qwally.administratif@actualgroup.com)

## Niveau de performance et d'accomplissement

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Taux de satisfaction : NC

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels ; NC

Taux d'accomplissement : NC

Taux de poursuite d'études : NC

Taux d'insertion professionnelle : NC

Données disponibles en janvier 2027



# QWALLY

**QWALLY**  
97 rue Haroun Tazieff  
54320 MAXEVILLE  
Siren : 951454032

Organisme de formation enregistré sous le numéro  
44 54 04306 54 auprès du Préfet de la Région Grand Est.  
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État  
N° UAI 0542574E - Code APE : 8559 B  
Date de mise à jour : 04/02/25 - Version 2