

Formation Négociateur technico-commercial RNCP39063 (2026>2029) - En Alternance

■ Durée :	76 jours (532 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	8 400,00 € HT (standard) 6 720,00 € HT (remisé)
■ Public :	Négociateur technico-commercial
■ Pré-requis :	Avoir le bac - Prospector et négocier une proposition commerciale
■ Objectifs :	Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	90 %
■ Taux d'interruption en cours de formation	33 %
■ Référence :	MÉT102596-F

■ Demandeurs d'emploi:	Des entreprises recrutent des apprentis ou alternants qui suivent cette formation dans le cadre de contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, contactez-nous au 09.72.37.73.73 pour plus d'informations.
■ Note de satisfaction des participants:	4,76 / 5
■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Un **négociateur technico-commercial** est un professionnel qui allie des compétences techniques et commerciales pour promouvoir et vendre des produits ou des services complexes, souvent dans des secteurs comme l'industrie, l'informatique ou l'ingénierie. Il est responsable de la prospection de nouveaux clients, de l'analyse de leurs besoins et de la présentation de solutions adaptées. Ce métier requiert une connaissance approfondie des produits, ainsi qu'une capacité à établir des relations de confiance avec les clients. En plus de négocier les contrats et les conditions de vente, le **négociateur technico-commercial** doit également assurer un suivi après-vente pour garantir la satisfaction client et fidéliser la clientèle. Sa capacité à travailler en équipe avec les ingénieurs et les techniciens est essentielle pour assurer la cohérence entre l'offre et les attentes des clients.

