ARIMAYI
18 promenade du Verger
92130 Issy les Moulineaux
06 12 57 07 19
www.arimayi.fr

Négociateur Technico-Commercial
RNCP 39063 niveau 5 – 00338m07

📅 Date de session : 02/10/2025
📄 Code session : NTC-RNCP5-006
📍 Modalité : Classe virtuelle
🕒 Durée : 420h sur 120j
👥 Public : Tout public – 10 participants maximum
💶 Tarif : 5 499 € HT / 6 600 € TTC par participant

Description
La formation Négociateur Technico-Commercial vise à former des professionnels capables de prospecter, négocier et suivre des solutions techniques et commerciales personnalisées. Elle intègre les outils numériques, le développement durable et une posture conseil forte, pour une performance commerciale durable.

Profil des participants
Professionnels souhaitant évoluer dans la vente B2B ou la négociation de solutions techniques, ainsi que les personnes en reconversion vers des métiers commerciaux à responsabilité.

Pré-requis
Bonne expression écrite et orale, aisance relationnelle, appétence pour les environnements techniques. Une première expérience commerciale est un plus.

Objectifs
Développer une stratégie commerciale omnicanale et personnalisée, négocier des offres complexes et fidéliser durablement les clients B2B.

Aptitudes et compétences visées/attestées

- Élaborer une stratégie de prospection adaptée à un secteur et à ses enjeux
- Qualifier les besoins et attentes clients
- Concevoir des propositions commerciales techniques sur mesure
- Négocier des solutions personnalisées et durables
- Suivre la relation client et assurer sa fidélisation
- Analyser ses performances commerciales et ajuster ses actions

ARIMAYI
18 promenade du Verger
92130 Issy les Moulineaux
06 12 57 07 19
www.arimayi.fr

Contenu pédagogique

Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection

Objectif pédagogique : Élaborer une stratégie commerciale sur un secteur défini, organiser et évaluer un plan d'actions commerciales.

Activités pédagogiques :

- Réaliser une veille marché concurrentielle et technologique
- Déterminer les personas et segmenter son portefeuille
- Planifier une stratégie commerciale multicanale
- Utiliser un CRM et des outils d'automatisation pour structurer la prospection
- Adapter ses messages selon les canaux (mail, téléphone, réseaux)
- Évaluer ses résultats et ajuster en continu sa stratégie

Bloc 2 : Prospecter et développer un portefeuille client

Objectif pédagogique : Prospecter efficacement un secteur, recueillir les besoins et créer une relation de confiance avec les clients.

Activités pédagogiques :

- Cibler les entreprises à potentiel via les outils numériques
- Contacter les prospects avec un message personnalisé
- Qualifier les besoins lors d'un premier entretien
- Créer un fichier prospects / clients exploitable
- Effectuer un suivi rigoureux et planifié
- Utiliser les retours clients pour optimiser sa démarche

Bloc 3 : Négocier une solution technico-commerciale

Objectif pédagogique : Concevoir et négocier une offre adaptée en tenant compte des contraintes du client, des objectifs commerciaux et de l'écoresponsabilité.

Activités pédagogiques :

- Concevoir une proposition technique et commerciale personnalisée
- Préparer ses rendez-vous et son argumentaire
- Adopter une posture de conseil pour négocier durablement
- Anticiper les objections et défendre la valeur de l'offre
- Adapter les outils de présentation au contexte (visio, supports digitaux)
- Formaliser les engagements et conclure l'accord

ARIMAYI
18 promenade du Verger
92130 Issy les Moulineaux
06 12 57 07 19
www.arimayi.fr

Bloc 4 : Suivre la relation client et analyser sa performance

Objectif pédagogique : Assurer le suivi de la solution retenue, optimiser la satisfaction client et piloter sa performance commerciale.

Activités pédagogiques :

- Assurer un reporting régulier à sa hiérarchie
- Suivre la mise en œuvre de la solution et mesurer la satisfaction
- Identifier les opportunités de montée en gamme ou de revente
- Analyser ses KPI commerciaux (conversion, panier moyen, CA)
- Mettre en œuvre des actions correctives ciblées
- Mettre à jour ses personas en continu

Pédagogie et organisation

- Formation en distanciel
- Alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de travaux pratiques et de projets réels
- Encadrement par des négociateurs commerciaux expérimentés

Positionnement et modalités d'évaluation des acquis

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Prospection et stratégie	Étude de cas + QCM	Pertinence de la stratégie, adaptation aux cibles, structuration
Entretien de vente	Mise en situation + oral	Écoute active, identification du besoin, posture conseil
Proposition commerciale	Simulation + dossier écrit	Personnalisation, maîtrise technique, argumentation
Négociation et relation client	Jeu de rôle + soutenance	Conviction, gestion des objections, fidélisation

ARIMAYI
18 promenade du Verger
92130 Issy les Moulineaux
06 12 57 07 19
www.arimayi.fr

Mode de validation

Titre professionnel de niveau 5 (Bac +2) délivré par le Ministère du Travail, obtenu par blocs de compétences.

Modalités et délai d'accès

- Entrée possible tout au long de l'année
- Dossier de candidature + entretien de motivation
- Réponse sous 7 jours après étude du dossier

Référent handicap

Samir Bedouhene – samir.bedouhene@arimayi.fr – 06 12 57 07 19

Intervenants

- Samir Bedouhene – Négociateur Technio-Commercial

Évaluations

☆☆☆☆☆ (5/5 sur la dernière promotion)