

Négociateur (trice) technico-commercial (e)

RNCP7141 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	TP — Titre professionnel
Code(s) NSF	312t
Code(s) ROME	D1407, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	10/06/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'Emploi

MINISTERE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET DE L' INSERTION · SIRET : 11000007200014

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACFAL FORMATION	80235447200044	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	82422814200298	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	82422814200728	Organiser l'évaluation
AGENCE NATIONALE POUR LA FORMATION PROFESSIONNELLE DES ADULTES	82422814201775	Organiser l'évaluation
ASS. POUR DEVELOPPEMENT INSERTION PROFES	40980167700058	Organiser l'évaluation
CLPS L ENJEU DES COMPETENCES	32159164600328	Organiser l'évaluation
GRETA-CFA DE VENDEE	19850028200035	Organiser l'évaluation
ICFA ATLANTIQUE FORMATION SAINT-NAZAIRE	53806562400024	Organiser l'évaluation
INNOVATION DEVELOPPEMENT FORMATION	40073444800022	Organiser l'évaluation
LYCEE GENERAL ET TECHNOLOGIQUE CAMILLE JULLIAN	19330023300031	Organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp7141-negociateur-trice-technico-commercial-e/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Dans le but de développer et de fidéliser son portefeuille clients, le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) a pour mission la prospection et le développement du chiffre d'affaires d'un territoire géographique.

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) cible les prospects potentiels, organise son emploi du temps en vue d'obtenir des rendez-vous et effectue des visites de prospection. Il (elle) optimise la fiabilité du fichier commercial de l'entreprise, participe à l'élaboration du « mix marketing » de l'offre commerciale, réalise une étude de marché et en exploite les données recueillies. Il (elle) contribue à l'amélioration des documents techniques et commerciaux nécessaires à la vente, élabore et négocie une offre commerciale avec le prospect ou le client en prenant en compte les intérêts de son entreprise et du prospect.

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) évalue régulièrement son activité, en particulier l'avancement de ses négociations, le contrôle de la rentabilité et de la marge de chaque affaire en cours, le suivi des litiges et des contentieux et les délais et retards de règlement. Conformément à la politique commerciale définie par son entreprise, il (elle) établit une stratégie de développement et de gestion d'un secteur et gère et optimise le portefeuille clients. Il (elle) respecte les normes de qualité en vigueur, telle la norme ISO 14001. Il (elle) adopte un comportement personnel intégrant la dimension écologique en particulier dans la conduite automobile.

L'emploi requiert une aisance commerciale et la maîtrise technique des produits à proposer. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) travaille en collaboration étroite avec les différents services internes de l'entreprise et avec les partenaires externes tels que les fournisseurs, les sous-traitants et les clients.

Il (elle) exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et sous la responsabilité de la direction commerciale ou du dirigeant de l'entreprise. Il (elle) rend régulièrement compte de son activité, le plus souvent sous la forme d'un rapport écrit, journalier ou hebdomadaire. Il (elle) utilise couramment les outils mobiles de communication, internet et les logiciels de gestion et de communication.

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) a une obligation de résultats qui se traduit par une démarche constante de développement du chiffre d'affaires. La rémunération se compose généralement d'un fixe, complété par des primes ou des commissions.

L'emploi de négociateur(trice) technico-commercial(e) peut s'exercer sous différents statuts : il (elle) peut être salarié(e) de droit commun, voyageur représentant placier (VRP) exclusif ou multicartes, ou agent commercial.

Les conditions d'exercice varient selon la taille et la structure organisationnelle de l'entreprise. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) peut être généraliste et cumuler diverses fonctions liées à l'action commerciale. Il (elle) peut également être spécialiste et gérer une typologie ciblée de clientèle ou commercialiser une seule ligne de produits.

L'emploi nécessite des déplacements fréquents, aussi bien locaux que nationaux, d'une durée de quelques heures à plusieurs semaines. Il (elle) s'adapte aux contraintes et horaires des entreprises qu'il visite. Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) peut être amené(e) à effectuer des missions de durée variable à l'étranger.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Prospecter, présenter et négocier une solution technique

Prospecter un secteur géographique défini.

Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.

Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.

Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.

2. Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale.

Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.

Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.

Compétences transversales de l'emploi

Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service.

Utiliser les technologies de l'information, les outils informatiques et/ou bureautiques.

Blocs de compétences

RNCP7141BC01 — Prospector, présenter et négocier une solution technique

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prospecter un secteur géographique défini.
- Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique.
- Négocier une proposition commerciale et conclure la vente.
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle.

RNCP7141BC02 — Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

LISTE DE COMPÉTENCES

- Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale.
- Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché.
- Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- L'emploi s'exerce dans tous les secteurs d'activités économiques.
- Les recrutements sont réalisés par les entreprises commercialisant aussi bien des produits que des services et par les sociétés de toutes tailles, de la très petite entreprise (TPE) à l'entreprise multinationale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial(e) ; chargé(e) d'affaires.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

- Néant

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury du titre est désigné par les Unités territoriales (UT) des DIRECCTE - Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi. Il est composé de professionnels du secteur d'activité concerné par le titre. (Art. R 338-6 du Code de l'Education).

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 10/06/2019

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1900

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34079

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7141/>