

## LES TITRES POUR LE MÉTIER DE

**Attaché(e) commercial(e)****NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E) • Titre professionnel du ministère du Travail - DGEFP**

- Arrêté du 7 mai 2009 (JO du 9 juin 2009) portant modification de l'arrêté du 13 mai 2004 (création du titre)
- Titre de niveau III ayant, comme tous les titres du ministère chargé de l'Emploi, une valeur nationale et interprofessionnelle
- Code ROME : D1402 – Relation commerciale grands comptes et entreprises

1. Le métier préparé
2. La présentation du titre
3. La formation
4. La délivrance du titre
5. Qui contacter



**En complément des titres, le Certificat de Qualification Professionnelle (CQP)**

Élaboré à la demande des partenaires sociaux de la branche des commerces de gros, le **CQP « Vente itinérante »** est une réponse sur-mesure aux besoins des entreprises. Reconnue de niveau IV, échelon 2 dans la convention collective, cette certification vise à qualifier les **commerciaux itinérants en commerces de gros**.

**EN SAVOIR PLUS ?**

Téléchargez la fiche CQP   
[www.intergros.com](http://www.intergros.com)  
[www.cgicampus.fr](http://www.cgicampus.fr)

**1. LE MÉTIER PRÉPARÉ****NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)****Descriptif de l'emploi**

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) est un(e) technicien(ne) qui a une double compétence technique et commerciale.

Il (elle) :

- conçoit la solution technique correspondant à la demande de son prospect/client, réalise la proposition commerciale et négocie la proposition commerciale et le contrat avec son prospect/client.
- a par ailleurs une mission de fidélisation de la clientèle et établit dans ce cadre une stratégie de gestion de secteur en accord avec la politique commerciale de son entreprise et favorise les relations de partenariat ;
- contribue également à l'optimisation de l'offre commerciale de son entreprise en veillant aux évolutions relatives au segment du marché de son secteur.


Il (elle) a la responsabilité :

- du développement commercial d'un secteur géographique et/ou d'activité ;
- de la construction de l'offre au sein de son entreprise en prenant en compte les besoins du prospect/client ;
- de la vente de solution en défendant les intérêts de son entreprise (chiffre d'affaires, rentabilité de l'affaire, solvabilité du client, optimisation des commandes...).

Le (la) négociateur(trice) technico-commercial(e) dispose d'une large autonomie dans la gestion de ses affaires. Il (elle) conduit ses affaires en général seul (e), tout en s'appuyant sur la collaboration des services spécialisés de son entreprise.

Cet emploi suppose des déplacements fréquents, et parfois longs quand ils s'effectuent sur un secteur géographique étendu. Il nécessite un contact permanent avec les clients en s'adaptant à leurs horaires. L'utilisation des outils informatiques et des nouvelles technologies de communication est nécessaire.

**EN SAVOIR PLUS ?**

Consultez la fiche métier **« Commercial(e) itinérant(e) en commerces de gros »**  dans la cartographie des métiers des Commerces de gros.

**Pro  
RH**



## 2. LA PRÉSENTATION DU TITRE

### NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

#### Composition

Titre composé de deux Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) :

- Présenter une solution technique et négocier la proposition commerciale.
- Élaborer une stratégie de gestion de secteur et mettre en œuvre les actions commerciales.

#### Niveau indicatif d'entrée

Deux profils sont possibles.

- 1) Avoir le niveau bac +1 ou équivalent.
- 2) Avoir le niveau bac et être un technicien expérimenté ou spécialiste ayant un projet de reconversion.  
Permis de conduire B (véhicules légers) indispensable à l'entrée en formation.

EN SAVOIR PLUS ?  
Téléchargez la fiche  
du **Répertoire national  
des certifications  
professionnelles  
(RNCP)**   
correspondante sur  
[www.rncp.cncp.gouv.fr](http://www.rncp.cncp.gouv.fr)

## 3. LA FORMATION

#### Contenu

La formation se compose de deux modules qualifiants débouchant sur les deux certificats de compétences professionnelles (CCP), complétés par quatre périodes en entreprise. (Voir rubrique Présentation du Titre / Composition).

#### Session de validation

3 semaines.

#### Durée

Modulable de 9 mois environ (1 330 heures).

## 4. LA DÉLIVRANCE DU TITRE

#### Modalités d'évaluation et de certification

Deux cas de figure, selon le mode d'accès choisi :

##### 1) Après un parcours complet de formation / par VAE

Évaluation réalisée par un jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle,
- les résultats, pour les candidats ayant suivi un parcours complet de formation, des évaluations passées en cours de formation,
- un entretien final du candidat avec le jury.

##### 2) Par capitalisation des CCP dans le cadre d'un parcours progressif

Évaluation CCP par CCP, réalisée par un binôme constitué d'un formateur et d'un membre issu du jury sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle, réelle ou reconstituée,
- un dossier de synthèse constitué par le candidat attestant d'une pratique professionnelle,
- un entretien final du candidat avec le jury, au vu de l'ensemble des CCP obtenus.

LE NOMBRE DE TITRES  
DÉLIVRÉS  
• 2012 : **436**



## 5. QUI CONTACTER

### NÉGOCIATEUR(TRICE) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

#### Au niveau national

L'AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes) :  
13 Place du Général de Gaulle  
93108 MONTREUIL CEDEX  
(www.afpa.fr)

#### Au niveau régional

La **DIRECCTE** - Coordonnées disponibles sur [www.travail-emploi.gouv.fr](http://www.travail-emploi.gouv.fr)

#### Les centres de formation AFPA :

- Aquitaine (Pessac)
- Bretagne (Morlaix)
- Haute-Normandie (Elbeuf)
- Île-de-France (Paris 12)
- Languedoc-Roussillon (Nîmes)
- Limousin (Brive-la-Gaillarde)
- Midi-Pyrénées (Balma)
- PACA (Nice)
- Pays-de-la-Loire (La Roche-sur-Yon / Le Mans)
- Poitou-Charentes (Châtellerauld)
- Rhône-Alpes (Bourg-en-Bresse / St-Etienne)

#### Les centres de formation agréés par le ministère

(source : DGEFP - mai 2013)

- **Alsace** : Cabinet Assistance Conseils CAC ([www.cac-formation.com](http://www.cac-formation.com))
- **Aquitaine** : Greta Talence ([www.greta-bordeaux.fr](http://www.greta-bordeaux.fr)), IF2E ([www.if2e.com](http://www.if2e.com)), INFREP BORDEAUX ([www.infrep.org](http://www.infrep.org))
- **Basse-Normandie** : ISF Normandie Maine ([www.groupeisf.com](http://www.groupeisf.com))
- **Bretagne** : CFPC du Ponant ([www.cfpc-formation.fr](http://www.cfpc-formation.fr)), CLPS Vannes ([www.clps.net](http://www.clps.net)), DIAFOR Bruz ([www.diafor.com](http://www.diafor.com)), GRETA Morlaix ([www.lyceetristancorbierie.fr](http://www.lyceetristancorbierie.fr)), INITIATIVES FORMATION Brest ([www.groupe-initiatives.com](http://www.groupe-initiatives.com)), CCI Le Relecq-Kerhuon ([www.formation.cci-brest.fr](http://www.formation.cci-brest.fr))
- **Champagne-Ardenne** : APPUIS (03 26 02 09 33)
- **Île-de-France** : CABINET BEGUE Vitry-Sur-Seine 94 ([www.cabinet-begue.com](http://www.cabinet-begue.com)), INFREP Montrouge ([www.infrep.org](http://www.infrep.org))
- **Languedoc-Roussillon** : CFC-FORMATRANS ([www.cfc-formatrans.com](http://www.cfc-formatrans.com))
- **Lorraine** : ALGORITM Lorraine ([www.algoritm.fr](http://www.algoritm.fr)), CCI 54 Laxou ([www.cciformation54.fr](http://www.cciformation54.fr)), CCI Formation 57 ([www.cciformation.org](http://www.cciformation.org))
- **Midi-Pyrénées** : ADRAR FORMATION ([www.adrar-formation.com](http://www.adrar-formation.com)), EUROFORMATION ([www.euroformationsud.com](http://www.euroformationsud.com)), FORMASUP'82 Futuropole ([www.formasup.org](http://www.formasup.org)), GRETA Ariège ([www.greta-ariege.ac-toulouse.fr](http://www.greta-ariege.ac-toulouse.fr))
- **Paca** : FORMEVENT La Seyne sur Mer ([www.formevent.e-monsite.com](http://www.formevent.e-monsite.com))
- **Nord-Pas-de-Calais** : AKD Formation Lille
- **Pays-de-la-Loire** : AFPI centre de la Roche-sur-Yon ([www.afpipaysdelaloire.com](http://www.afpipaysdelaloire.com)), Espace For Action ([www.foraction.fr](http://www.foraction.fr)), IFD Beaucouze ([www.ifd-formation.fr](http://www.ifd-formation.fr)), Retravailler Cholet, Retravailler Nantes, Retravailler La Roche-sur-Yon ([www.retravailler.org](http://www.retravailler.org)), SOFTEC ([www.softec.fr](http://www.softec.fr))
- **Picardie** : Espace Formation Consulting Amiens ([www.espaceformationconsulting.com](http://www.espaceformationconsulting.com)), GFC Gestion Formation Conseil Soissons (09 66 92 88 75), JMSA formation conseil - CREIL ([www.jmsa.fr](http://www.jmsa.fr))
- **Poitou-Charentes** : ACIF 86 ([www.maisondelaformation.net](http://www.maisondelaformation.net)), CIFOP ([www.cifop.fr](http://www.cifop.fr)), MOSAÏQUE FORMATIONS (05.49.38.08.38), SARL ALIENOR (05.46.44.69.35 - [www.afc-formation.fr](http://www.afc-formation.fr))
- **Rhône-Alpes** : AFPI Loire ([www.afpi-loire.fr](http://www.afpi-loire.fr)), ESC St-Étienne ([www.esc-saint-etienne.fr](http://www.esc-saint-etienne.fr)), GALAXIE 5 Saint-Alban-Leysse (04 79 60 70 56), INFÀ Lyon ([www.infa-formation.com](http://www.infa-formation.com)), SAINT-ÉTIENNE MONTBRISON ([www.saint-etienne.cci.fr](http://www.saint-etienne.cci.fr))

**EN SAVOIR PLUS ?**  
Vérifiez la liste complète des centres de formation AFPA qui dispensent cette formation : [www.afpa.fr](http://www.afpa.fr) / Formations / Rechercher les offres de formation et VAE/ **Mot-clé : Négociateur technico-commercial.**



COMMERCE DE GROS  
ET INTERNATIONAL

**SIMPLIFIER LA FORMATION  
FACILITER L'EMPLOI**

