



# NÉGOCIATEUR TECHNICO- COMMERCIAL

NIVEAU 5

BAC +2

Titre Ministère du travail  
Diplôme reconnu par l'État



Une option facultative parmi :

- Marketing et Marketing digital
- Entrepreneuriat
- Communication et Evènementiel

Découvrez la formation



## Public

Cette formation est ouverte à tout public

## Prérequis

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre homologué de niveau 4  
**Ou** justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur commerce-vente

## Durée et date

2 ans  
Octobre à juillet

## Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

## Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC sauf convention collective plus avantageuse

## Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur **campussuddesmetiers.com**, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

## LE MÉTIER H/F

Le négociateur technico-commercial exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il développe son portefeuille client afin d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

## LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise.

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

## LES OBJECTIFS

- Analyser le marché
- Construire un argumentaire
- Négocier une solution commerciale
- Maîtriser les outils numériques et bureautiques

## LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Des poursuites d'études variées
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Le choix d'une option en fonction du projet professionnel

## LE PROGRAMME

### Elaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospector un secteur défini
- Analyser ses performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives

### Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client

- 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

### Une option au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés



## LES DÉBOUCHÉS H/F

- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé de développement commercial
- Business developer

## LES POURSUITES

- En interne au Campus : Responsable de développement commercial (bac+3)
- Insertion professionnelle immédiate possible

## L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

## LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍷 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistanat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services

**CSM**  
Campus Sud des Métiers



Sarah Zaid  
sarah.zaid@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

Formation RNCP39063, publiée le 27/05/2024, valide jusqu'au 10/06/2029  
Certifiée par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion