

# NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX

  
**DIPLÔME  
NIVEAU  
BAC +2**

**SU**  
STAND UP Formation

RNCP 39063 | CODE DIPLÔME : 36T31203

Version 1 - Mise à jour le 19/01/2026  
Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



**SUR 14 MOIS  
SOIT 420 HEURES**

- 1 jour de formation par semaine (8 heures)
- Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise
- 1 semaine de révisions avant l'examen
- 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final



**ORLÉANS**

## PRÉ REQUIS

- Etre titulaire d'un niveau BAC ou équivalent
- Maîtrise du français écrit et oral

## COÛT DE LA FORMATION

- Coût de la formation : env. 10 000€
- Prise en charge intégrale par les OPCOS
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.

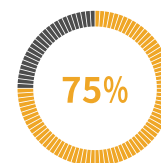
## PLANNING



- Cf Planning de formation
  - Entrées/sorties permanentes
- Rapprochez-vous du référent pédagogique

## MÉTIERS VISÉS

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Attaché(e) commercial(e)
- Agen(e) commercial(e)



Taux d'insertion  
globale après 6 mois

## POURSUITE D'ÉTUDES



- Possibilité de continuer les études vers un **Bachelor REM**
- Passerelle possible entre les formations
- Pas d'équivalence pour ce titre

## PÉDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Distanciel synchrone/asynchrone (ponctuel)
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels

INSCRIPTION  
EN LIGNE



[mathilde@formation-suf.com](mailto:mathilde@formation-suf.com)

**0685 68 92 35**

[fr.formation-suf.com](http://fr.formation-suf.com)

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !



# NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX

  
DIPLOME  
NIVEAU  
BAC +2

**SU**  
STAND UP Formation

RNCP 39063 | CODE DIPLOME : 36T31203

Version 1 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



## MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement  
Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation  
Analyse des informations obtenues  
Remise d'une attestation de fin de formation



## MODALITÉS D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury  
habilité par la DEETS – Possibilité de valider le  
titre en entier ou par compétence

## PROGRAMME

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour  
un secteur géographique défini :

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Prospecter et négocier une proposition commerciale :

- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

## ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe Stand Up Formation s'engage à  
mettre à votre disposition des  
formateurs.trices ayant des compétences  
reconnues dans leurs domaines  
d'interventions.



Cette formation dispensée est  
accessible aux personnes en situation  
de handicap.

Lors de l'inscription à nos formations,  
nous étudions avec le candidat en  
situation de handicap et à travers un  
questionnaire les actions que nous  
pouvons mettre en place pour favoriser  
son apprentissage.



Référent Pédagogique :

johan@formation-suf.com



Référente Handicap :

mathilde@formation-suf.com



INSCRIPTION  
EN LIGNE



[mathilde@formation-suf.com](mailto:mathilde@formation-suf.com)

0685 68 92 35

[fr.formation-suf.com](http://fr.formation-suf.com)

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

