

NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX

R N C P 3 9 0 6 3 | CODE DIPLÔME : 3 6 T 3 1 2 0 3

SUF
STAND UP Formation

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

Version 1 - Mise à jour le 19/01/2026



**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



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



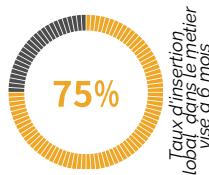
- Cf Planning de formation
- Entrées/sorties permanentes
- Rapprochez-vous du référent pédagogique

PÉDAGOGIE

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

MÉTIERS VISÉS

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



POURSUITE D'ÉTUDES



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

INSCRIPTION
EN LIGNE



mathilde@formation-suf.com

0685 68 92 35

fr.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !





NEGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX

R N C P 3 9 0 6 3 | CODE DIPLÔME : 3 6 T 3 1 2 0 3

SUF
STAND UP Formation

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

Version 1 - Mise à jour le 19/01/2026



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

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.

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.

Référent Pédagogique :
johan@formation-suf.com

Référente Handicap :
mathilde@formation-suf.com



INSCRIPTION
EN LIGNE



mathilde@formation-suf.com

0685 68 92 35

fr.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

