

NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX


**DIPLÔME
NIVEAU
BAC +2**

SU
STAND UP Formation

Version 2 - Mise à jour le 16/09/2026

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 Bac, 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.

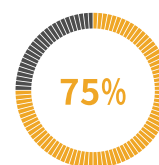
PLANNING



- 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

0685 68 92 35

fr.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !



NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX


DIPLOME
NIVEAU
BAC +2

SU
STAND UP Formation

Version 2 - Mise à jour le 16/09/2026

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

0685 68 92 35

fr.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

