

TITRE PROFESSIONNEL - NIVEAU 5

Dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et des objectifs fixés par la hiérarchie, le négociateur technico-commercial élabore une stratégie de prospection. Il conçoit des propositions techniques et commerciales personnalisées et les négocie avec les interlocuteurs de l'entreprise prospect ou cliente. Il assure leur suivi afin d'optimiser la satisfaction de l'entreprise cliente.



PRÉ-REQUIS

- Avoir validé un baccalauréat, un diplôme ou un titre RNCP de niveau 4
- Avoir une expérience dans le commerce



CERTIFICATION

Titre professionnel délivré par le Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion, enregistré au répertoire de France Compétences sous le numéro RNCP 39063 (échéance le 10-06-2029)

- Mise en situation professionnelle
- Entretien technique
- Entretien final



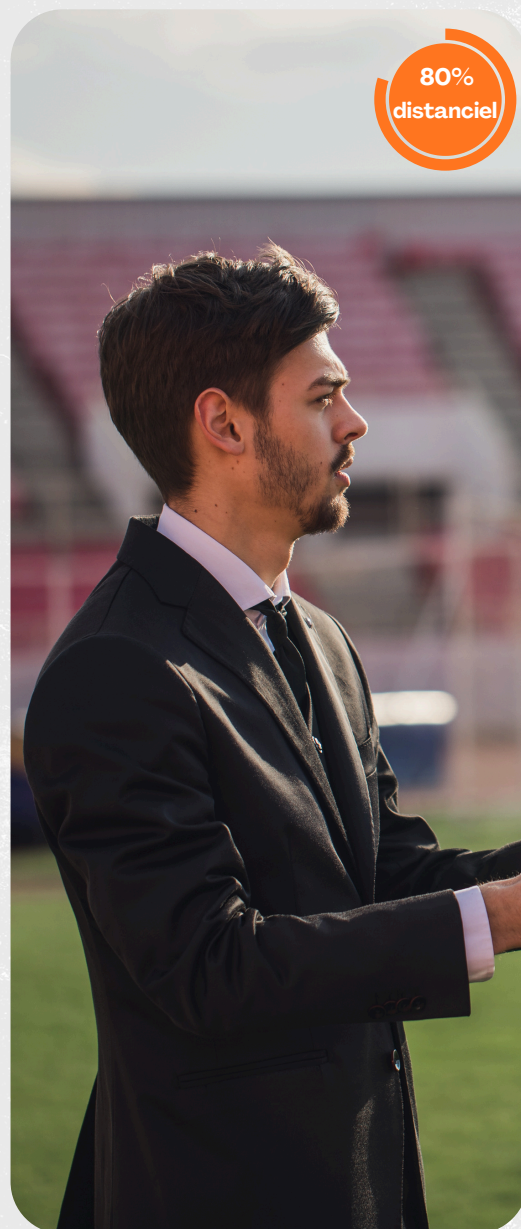
MODE DE FINANCEMENT

- Alternance : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation
- Auto-financement
- CPF : mon compte formation
- Plan de développement de compétences
- Transition Pro



PROGRAMME

- Bloc 1 : Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre.
- Bloc 2 : Négocier une solution technique & commerciale et consolider l'expérience client.



Débouchés professionnels

- Technico-commercial sport
- Responsable commercial
- Chef de secteur ou chef de produit dans des entreprises de sport ou grandes enseignes
- Conseiller en magasin spécialisé en produits sportifs
- Chargé de partenariats



NIVEAU 5



12 MOIS DE FORMATION

2 jours/semaine
Une semaine sur deux
Hors vacances scolaires



LA RENTRÉE :
Septembre 2026



02 31 91 76 55



Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap



Caen