

NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX

DIPLÔME NIVEAU BAC +2

RNCP39063 | CODE NSF : 312T

SUF
STAND UP Formation

Version 1 - Mise à jour le 13/11/2026
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

CAMPUS SUF
ST GILLES

PRÉ REQUIS

- **Etre titulaire d'un Bac, niveau Bac ou équivalent**
- **Maitrise 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.**

MÉTIERS VISÉS

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

75%
Taux d'insertion global dans le métier visé à 6 mois

PLANNING

Se rapprocher des centres pour connaitre les dates de rentrées !

POURSUITE D'ÉTUDES

- Possibilité de continuer les études vers une LICENCE ou BACHELOR de type **REM ou RDA**
- **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

secretariat@formation-suf.com | 0262 715 700 | 974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !



NÉGOCIATEURS TECHNICO COMMERCIAUX

DIPLÔME NIVEAU BAC +2

RNCP39063 | CODE NSF : 312T

STAND UP Formation

Version 1 - Mise à jour le 13/11/2026

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 :

Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre

- Assurer une veille commerciale
- Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
- Prospecter 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

BONUS

Possibilité de partir 15 jours en séjour Mobilité en pays anglophone avec prise en charge partielle par OPCO (selon éligibilité).

Infos auprès de notre référente Mobilité : deborah@formation-suf.com

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 :
secretariat.ouest@formation-suf.com

INSCRIPTION EN LIGNE

secretariat@formation-suf.com | **0262 715 700** | 974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !