



L'ambition d'un métier utile

TITRE PROFESSIONNEL

**NÉGOCIATEUR
TECHNICO-COMMERCIAL**

NIVEAU

BAC+2

Parcours en 1 an
Formation qualifiante
& en alternance

En partenariat avec la
Chambre de métiers et de l'Artisanat



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

HIVE
Group.

Ton futur métier

LE CŒUR DE LA RELATION CLIENT

Comprendre, conseiller, accompagner.



Tu établis le contact

Tu cibles le besoin

Tu analyses les enjeux

Tu construis la solution

Tu accompagnes après la signature

Dans nos équipes, la relation client commence par l'écoute et se construit dans l'analyse des besoins.

Chaque projet demande méthode, conseil et sens des responsabilités.

Du premier contact au suivi après la signature, tu assumes pleinement la relation client.



TA JOURNÉE TYPE

 **Matin**

Réunion d'équipe

Prospection en duo

Après-midi

Rendez-vous clients

Service après-vente



UN VRAI MÉTIER, UNE VRAIE ÉQUIPE !

Un vrai métier

**Titre professionnel
du Ministère du Travail**

- Titre en partenariat avec la CMA
- RNCP 39063 jusqu'au 10/06/2029
- Formation diplômante en 1 an



Compétences commerciales

- Maîtrise des techniques de vente
- Gestion des objections
- Suivi et fidélisation client
- Communication face-à-face
- Construction de relations de confiance
- Conduite de rendez-vous de A à Z

Compétences techniques Habitat

- Lecture et interprétation de plans
- Connaissance pratique des matériaux et techniques du bâtiment
- Expertise appliquée en énergies renouvelables
- Solutions adaptées aux réalités du terrain

Une vraie équipe

- Intégration immédiate chez **HIVE GROUP**
- Contrat d'alternance rémunéré
- Mentorat par des commerciaux expérimentés
- Ambiance jeune et ambitieuse
- Évolution au sein du groupe
- Éthique professionnelle appliquée à la relation client
- Curiosité développée autour de l'habitat et de l'énergie

LE PROGRAMME DE FORMATION

AT	Activités types	CP	Compétences professionnelles
1	Élaborer une stratégie de prospection et la mettre en œuvre	1	Assurer une veille commerciale
		2	Concevoir et organiser un plan d'actions commerciales
		3	Prospecter un secteur défini
		4	Analyser les performances, élaborer et mettre en œuvre des actions correctives
2	Négocier une solution technique et commerciale et consolider l'expérience client	5	Représenter l'entreprise et valoriser son image
		6	Concevoir une proposition technique et commerciale
		7	Négocier une solution technique et commerciale
		8	Réaliser le bilan, ajuster son activité commerciale et rendre compte de son action
		9	Optimiser la gestion de la relation client

L'ENTREPRISE
AU CŒUR
DU PARCOURS

• TON ANNÉE

Poser les bases et apprendre à structurer

L'appropriation du métier.

OBJECTIFS

- Maîtriser les bases de la relation client
- Comprendre les solutions techniques (énergies, rénovation, enveloppe du bâtiment)
- Apprendre à conduire un entretien commercial structuré
- Savoir analyser une situation et formuler une recommandation adaptée
- Développer posture, rigueur et organisation

En entreprise, tu accompagnes les commerciaux expérimentés.
Tu participes aux rendez-vous, tu prends la parole, tu construis tes premiers dossiers.

ÉCOSYSTÈME D'INTÉGRATION
PROFESSIONNELLE

Nos terrains de jeu 

L'énergie



PHOTOVOLTAÏQUE,
POMPE À CHALEUR,
BORNES DE RECHARGE.

Tu conseilles des projets concrets
qui transforment la manière dont les
foyers consomment et produisent
leur énergie.

L'enveloppe
du bâtiment



COUVERTURE,
ISOLATION,
RÉNOVATION.

Tu intervies là où se joue le confort
et la performance thermique.

L'acquisition
& la stratégie



OUTILS INTERNES,
PILOTAGE COMMERCIAL,
STRUCTURATION DES DONNÉES,
PERFORMANCE DES ÉQUIPES.

Tu comprends comment se pilote une
organisation moderne et comment se
construit une croissance maîtrisée.

Intégrer HIVE ACADÉMIE,
c'est évoluer dans un groupe structuré
où chaque métier participe à une vision commune.



2026 | 2027

Congés
Examen
Formation 48H
Entreprise

RYTHME
D'ALTERNANCE

	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre
01	J	D	M	V	L	L	J	S	M	J	D	M
02	V	L	M	S	M	M	V	D	M	V	L	J
03	S	M	J	D	M	M	S	L	J	S	M	V
04	D	M	V	L	J	J	D	M	V	D	M	S
05	L	J	S	M	V	V	L	M	S	L	J	D
06	M	V	D	M	S	S	M	J	D	M	V	L
07	M	S	L	M	D	D	M	V	L	M	S	M
08	J	D	M	V	L	L	J	S	M	J	D	M
09	V	S	M	D	M	M	V	D	M	V	L	J
10	S	M	J	D	M	M	S	L	J	S	M	V
11	D	M	V	L	J	J	D	M	V	D	M	S
12	L	J	M	S	M	M	V	L	J	S	M	V
13	M	V	D	M	M	M	S	L	J	S	M	D
14	M	S	L	J	J	D	M	V	L	M	S	L
15	J	V	M	S	L	L	J	S	M	J	D	M
16	V	D	M	S	M	M	V	D	M	V	L	J
17	S	M	J	D	M	M	S	L	J	S	M	V
18	D	M	V	L	J	J	D	M	V	D	M	S
19	L	J	M	S	M	M	V	L	J	S	M	D
20	M	V	D	M	M	M	S	L	J	S	M	L
21	M	S	L	J	J	D	M	V	L	M	S	M
22	J	D	M	V	L	L	J	S	M	J	D	M
23	V	S	M	D	M	M	V	D	M	V	L	J
24	S	M	J	D	M	M	S	L	J	S	M	V
25	D	M	V	L	J	J	D	M	V	D	M	S
26	L	J	M	S	M	M	V	L	J	S	M	D
27	M	V	D	M	M	M	S	L	J	S	M	L
28	M	S	L	J	J	D	M	V	L	M	S	M
29	J	D	M	V	L	L	J	S	M	J	D	M
30	V	S	M	D	M	M	V	D	M	V	L	J
31	S	D	J	D	D	M	V	L	M	S	M	S

INTÉGRATION PROGRAMMÉE DANS NOS ÉQUIPES

Dès ton entrée à HIVE ACADEMIE,
ton parcours est pensé comme une trajectoire professionnelle.

Au fil de ta formation, tes responsabilités évoluent,
ton autonomie grandit et ton positionnement s'affirme.

L'objectif est clair : à l'issue du titre professionnel, tu intègres durablement
l'une de nos équipes commerciales.

Parce qu'ici, la formation n'est pas une parenthèse.
C'est le début d'un engagement professionnel structuré.

LE PARCOURS DE RÉMI *Une belle réussite*



Sept. 2023

Déçu d'un parcours en école de commerce, Rémi souhaite se réorienter vers **un univers plus proche du terrain**.

Il rejoint le programme en alternance pour se former au métier de **négociateur technico-commercial**.

Il découvre le bâtiment, l'énergie, les projets techniques et s'investit pleinement dans sa formation.

Sept. 2024

Après une année d'apprentissage exigeante, il intègre l'équipe commerciale de Bourg-en-Bresse comme technico-commercial.

Pendant **18 mois**, il développe son activité, continue de progresser et gagne la confiance de l'équipe. **Il s'impose par ses résultats, sa régularité et son investissement envers les autres.**

Mars 2026

En mars 2026, Rémi se voit confier la **direction de la nouvelle agence d'Annecy**.

Sa mission : développer l'activité commerciale sur le secteur d'Annecy, accompagner la mise en place de la nouvelle agence et structurer l'équipe locale.

Une responsabilité importante après seulement deux ans et demi d'engagement total — et le début d'un nouveau défi.

 **Nouveau responsable d'agence
Secteur Annecy**

ÉDITOS *de la direction*



Quentin EHRHART

Directeur Académie
& Commercial

« Chez Hive Group, la performance commerciale s'allie à la déontologie et le savoir-faire technique. Nous sommes fiers de te les transmettre.

Notre responsabilité est de te donner, en 1 an, toutes les clés théoriques et concrètes pour bâtir ton avenir professionnel.

Nous t'accompagnons pas à pas, mais c'est ton engagement, ta rigueur et ton enthousiasme qui font la différence. »



Jean-Marie MAIRE

Coordinateur
pédagogique

« Au-delà de la faim, de l'amour, du plaisir, bref de toutes les nécessités de la vie, ce dont l'homme a le plus grand besoin, c'est d'évoluer.

Vivre c'est changer !

C'est l'engagement et l'esprit de notre formation :

vous accompagner vers la réussite par une immersion professionnelle et humaine totale.

Bienvenue chez Hive Académie ! »



Marion VILDOZO-COUTAGNE

Direction formations
et compétences



« La CMA Auvergne-Rhône-Alpes co-construit avec Hive Académie la formation des futurs Négociateurs Technico-Commerciaux.

Grâce à une pédagogie de l'alternance et à un encadrement certifié Qualiopi, chaque apprenti développe toutes les compétences nécessaires à l'obtention de son Titre Professionnel.

Visez la réussite de votre Titre Professionnel ! »



TRACE TA VOIE, BÂTIS DEMAIN

1 Des voies professionnelles inspirantes

Tu as accès direct à nos référents techniques et référents produits, eux-mêmes issus de notre modèle. Tu es mentoré par des responsables commerciaux — fondateurs du groupe ou anciens étudiants ayant évolué vers des postes clés.

Tu évolues au contact de parcours réels, construits au sein du groupe.

Tu construis ton avenir professionnel tout en contribuant à celui de ta génération.



2 Des compétences qui façonnent ton impact

L'accompagnement par nos responsables commerciaux, issus du même parcours, te permet de maîtriser les étapes clés : analyser les besoins, bâtir des solutions adaptées et conclure avec confiance.

Chaque mise en situation s'ancre dans la réalité du terrain.

3 Des engagements pour un avenir durable

En mettant ces compétences en pratique, tu deviens un acteur concret de la transition énergétique.

Chaque projet conseillé participe à transformer durablement l'habitat.

*Viens avec ta détermination.
On s'occupe du reste.*



1 an.

Pour apprendre.

1 titre pro.

du Ministère du Travail. Niveau BAC +2.

1 alternance rémunérée.

Terrain réel. Cadre sécurisé.

1 intégration programmée.

À toi d'écrire ta trajectoire dans le groupe.

1 métier.

Technico-commercial dans la
rénovation énergétique.

PRÉREQUIS

Niveau bac (ou équivalent)
ou expérience professionnelle confirmée

INFOS PRATIQUES

Une rentrée par an en octobre
📍 Bourg-en-Bresse

 **HIVE
ACADÉMIE**
L'ambition d'un métier utile

candidature@hive-academie.fr

04 74 21 48 85

www.hive-academie.fr



Cette formation n'est pas faite pour tout le monde.
Ce parcours demande de l'engagement, il offre un métier en retour.

