



## CQP - TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL

**Niveau de diplôme : Niveau 5**  
Date de mise à jour : 30/04/2026

### MÉTIER

Le/la technico-commercial.e industriel.le combine des compétences techniques et commerciales pour assurer le développement du chiffre d'affaires de son entreprise par la vente d'une ligne de produits ou de services industriels. Il/elle commercialise des produits à valeur ajoutée technologique à des entreprises industrielles de secteurs d'activités différents, et participe activement au développement commercial de l'entreprise, de la déclinaison de l'action commerciale, à la proposition commerciale jusqu'à la signature et le suivi du contrat de vente ou de prestations.

Il/elle organise et déploie un plan d'actions commerciales afin de lancer une démarche de prospection en tenant compte des marchés, du secteur d'activité et de la stratégie commerciale de son entreprise pour développer et fidéliser son portefeuille client. Lors des rendez-vous ou contacts issus de la prospection, il identifie les besoins spécifiques ou demandes du client, traduit le cahier des charges de ce dernier en collaboration avec les services techniques internes de son entreprise.

Il/elle apporte un conseil technique adapté aux projets des clients, peut être amené.e à négocier ou redéfinir ses propositions en fonction des nouveaux besoins ou des objections du client dans les limites définies par l'entreprise pour conclure de nouveaux contrats. Il/elle réalise le suivi commercial de la relation client de la prise de rendez-vous, au suivi de commande, la facturation jusqu'au relais après-vente.

### INDICATEURS DE PERFORMANCE

*Les effectifs pour cette formation ne sont pas suffisants pour produire des statistiques.*

#### Public

Tout public (jeunes, étudiant.e.s, demandeur.euse.s d'emploi, salarié.e.s...) pour complément de parcours initial de formation, reconversion, validation des acquis ou montée en compétences.

#### Pré-requis

Maîtriser les savoirs de bases. Expérience dans le domaine obligatoire.

#### Modalités d'inscription

Dossier de préinscription en ligne et entretien individuel.

#### Délais d'accès

Fonction de la date de signature du contrat ou de la convention avec l'entreprise d'accueil.

#### Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap).

#### Tarifs

Pour les entreprises, à partir de 28€ HT/heure. Pour les apprenant.e.s, formation gratuite et rémunérée, financée par les OPCO et l'entreprise d'accueil.

#### Durée

Formation en alternance +/- 455 heures selon positionnement.

#### Lieu(x) de formation

- Évreux

### CENTRES DE FORMATION UIMM EURE SEINE ESTUAIRE

**ÉVREUX**  
du BAC PRO à la Licence Pro  
422, rue Henri Becquerel  
Parc d'activités de la forêt  
27000 Evreux  
02 78 79 00 19

**LE HAVRE**  
du CAP à la Licence Pro  
115, rue Desramé  
76620 Le Havre  
02 35 54 69 50

**PORT-JÉRÔME-SUR-SEINE**  
du CAP au BAC PRO  
18, avenue du Bois  
76330 Port-Jérôme-sur-Seine  
02 35 38 38 22

**VERNON**  
Titres ingénieurs  
1, avenue Hubert Curien  
Campus de l'Espace  
27200 Vernon  
02 78 79 00 19

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

- Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis
- Analyser le besoin d'un client
- Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client
- Elaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre
- Assurer le suivi d'un client
- Exploiter un outil de gestion commerciale et de la relation client

## CONTENU DE LA FORMATION

### Compétences transverses

Acquérir des compétences en bureautique

- Maîtriser les techniques de communication, animation de réunions, développement personnel

### Compétences techniques

Analyser et construire une proposition commerciale

- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis
- Déployer une action commerciale
- Analyser le besoin client
- Conduire l'action commerciale pour développer le portefeuille client
- Suivre un plan d'actions lié à une action commerciale
- Assurer le suivi commercial
- Fidéliser le client
- Exploiter un outil de gestion commercial et de la relation client

### Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules (e-learning).

### Moyens pédagogiques

Salles de formation, ateliers et plateaux techniques aménagés d'équipements spécifiques.

### Équipe pédagogique

Formateur.rice.s expert.e.s titulaires au minimum d'un BAC +2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine professionnel du métier.

### Modalités d'évaluation et d'examen

Les apprenant.e.s sont présenté.e.s aux épreuves techniques du CQP délivré par la branche professionnelle de la métallurgie UIMM. La certification vise à acquérir les blocs de compétences détaillés dans la fiche RNCP (si existante).

### Poursuites d'études et débouchés professionnels

Le/la titulaire d'un CQP possède des capacités professionnelles lui permettant d'intégrer directement le monde du travail.

Exemples de débouchés professionnels:

- Technico-commercial.e
- Technico-commercial.e industriel.le
- Attaché.e technico-commercial
- Chargé.e d'affaires

## CENTRES DE FORMATION UIMM EURE SEINE ESTUAIRE

**ÉVREUX**  
du BAC PRO à la Licence Pro  
422, rue Henri Becquerel  
Parc d'activités de la forêt  
27000 Evreux  
02 78 79 00 19

**LE HAVRE**  
du CAP à la Licence Pro  
115, rue Desramé  
76620 Le Havre  
02 35 54 69 50

**PORT-JÉRÔME-SUR-SEINE**  
du CAP au BAC PRO  
18, avenue du Bois  
76330 Port-Jérôme-sur-Seine  
02 35 38 38 22

**VERNON**  
Titres ingénieurs  
1, avenue Hubert Curien  
Campus de l'Espace  
27200 Vernon  
02 78 79 00 19