

CQP - TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL

Niveau de diplôme : Niveau 5
Date de mise à jour : 12/10/2026

MÉTIER

Le/la technico-commercial.le 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
Maitriser 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 vieille 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

Aucune passerelle vers une certification distincte n'est identifiée dans la fiche RNCP. Cette formation vise prioritairement l'insertion professionnelle. Pas de poursuite certifiante de niveau 6 directement identifiée.

Exemples de débouchés professionnels:
- Technico-commercial.e
- Technico-commercial.e industriel.le
- Attaché.e technico-commercial
- Chargé.e d'affaires