



CQP TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL

Niveau de diplôme : Niveau 5

Date de mise à jour : 02/05/2022

MÉTIER

Le/la technico-commercial(e) industriel(le) a en charge le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise selon un périmètre défini par son responsable. Il/elle réalise la prospection des clients dont il/elle a la charge pour développer l'activité commerciale en lien avec les marchés et fidélise le portefeuille clients.

Après avoir analysé leurs besoins, il/elle conseille ses clients et prospects et décline une solution ou proposition commerciale adaptée incluant les conditions commerciales de vente et participe à la réussite du contrat, de la proposition à l'engagement de la négociation et la signature de contrats de vente ou de prestations (analyse des besoins du client, traduction du cahier des charges du client auprès des services techniques internes, proposition technico-commerciale adaptée en termes de faisabilité, planning et coûts, négociation dans le périmètre imparti, suivi de la commande, facturation...).

Il/elle réalise le suivi commercial de la relation client, de la prise de rendez-vous au service après-vente et interagit avec ses clients, les différents services de l'entreprise en lien avec la vente.

Il/elle contribue à la définition de la politique commerciale de l'entreprise.

Public

Accessible en contrat de professionnalisation ou dans le cadre du plan de développement des compétences (être âgé d'au moins 16 ans).

Pré-requis

Niveau baccalauréat et/ou expérience industrielle.

Modalités

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

A partir de 25 € HT/heure. Pour les apprenants, formation gratuite et rémunérée.

Durée

Formation en alternance sur 1 an (+/- 455 heures). Alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en centre de formation.

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

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- 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

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

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC +2/+4 et d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine professionnel du métier.

Modalités d'évaluation et d'examen

Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques du CQPM 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 titulaire d'un CQP possède des capacités professionnelles lui permettant d'intégrer directement le monde du travail.

Exemples de débouchés professionnels:
|Technico-commercial |Technico-commercial industriel |Attaché technico-commercial |Chargé 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