



## CQP - TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL

**Niveau de diplôme : Niveau 5**

*Date de mise à jour : 25/02/2025*

### 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

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

#### Pré-requis

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

#### 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 +/- 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

## 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 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 présent.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