

Assistant Technico Commercial Industriel

Commerce - Achats - Vente

PROMEO

19/10/2026

Public et prérequis

Toute personne souhaitant évoluer ou se professionnaliser au poste d'assistant technico commercial industriel

Les objectifs

Intégration et positionnement
Remise à niveau
Découverte métiers commerce / industrie
Environnement industriel
Communication professionnelle
Relation client et posture commerciale
Prospection commerciale
Analyse du besoin client et argumentation commerciale
Elaboration d'un devis simple
Outils digitaux et CRM
QHSE et sécurité industrielle
Mises en situation professionnelles

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

ORGANISATION PEDAGOGIQUE DU PARCOURS :

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, de mises en situation et de jeux de rôles
Analyse des besoins et parcours individualisé son niveau
Une méthodologie pédagogique sur mesure et des outils diversifiés
Mise à disposition d'outils et de documents types

Une période en entreprise permettra d'avoir l'avis de l'entreprise (Responsable hiérarchique ou fonctionnel....) sur les compétences professionnelles et la réalisation de projets ou activités effectués par le candidat

Validation et certification

Attestation de formation

Contenu de la formation

Intégration et positionnement

Identifier les missions et activités de l'assistant technico- commercial industriel
Evaluer ses acquis et ses besoins de développement
Formaliser un projet professionnel cohérent avec les besoins du territoire
Repérer les attentes de la formation et les modalités d'évaluation

Remise à niveau

Réaliser des calculs commerciaux simples
Exploiter des données chiffrées dans un contexte professionnel

RÉFÉRENCE

COAV0072

CENTRES DE FORMATION

Friville

DURÉE DE LA FORMATION

42 jours / 294 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Rédiger des écrits professionnels conformes aux usage de l'entreprise
Utiliser les fonctionnalités essentielles des outils bureautiques

Découverte métiers commerce / industrie

Identifier les principaux acteurs de l'environnement industriel
Situer le rôle de l'assistant technico-commercial dans l'organisation de l'entreprise
Repérer les interactions entre les services commerciaux, techniques et de production
Décrire les activités liées aux fonctions commerciales et industrielles

Environnement industriel

Identifier les étapes d'un processus de fabrication industrielle
Interpréter des documents techniques simples
Repérer les flux de production, d'approvisionnement et de distribution
Utiliser le vocabulaire technique de base de l'environnement industriel

Communication professionnelle

Communiquer efficacement avec différents interlocuteurs professionnels
Adapter son expression orale et écrite à la situation de communication
Rédiger des courriels et comptes rendus professionnels

Relation client et posture commerciale

Adopter une posture professionnelle adaptée à la relation client
Identifier les attentes et besoins d'un client
Assurer un accueil physique et téléphonique de qualité
Gérer les situations relationnelles courantes

Prospection commerciale

Ciblage des prospects
Qualification de fichiers
Préparation d'un appel
Prise de rendez-vous

Analyse du besoin client et argumentation commerciale

Recueillir les informations nécessaires à l'identification d'un besoin
Reformuler les attentes exprimées par le client
Construire un argumentaire adapté au besoin identifié
Répondre aux objections simples dans un contexte commercial

Elaboration d'un devis simple

Identifier les éléments constitutifs d'un devis
Calculer un prix de vente simple
Etablir un devis conforme à une demande client
Assurer le suivi administratif d'une proposition commerciale

Outils digitaux et CRM

Utiliser les fonctionnalités courantes d'un logiciel CRM
Enregistrer et mettre à jour des données clients
Exploiter les outils numériques de suivi commercial
Produire des tableaux de bord simples d'activité commerciale

QHSE et sécurité industrielle

Identifier les règles de sécurité applicables en milieu industriel
Appliquer les consignes QHSE dans les situations professionnelles courantes
Repérer les comportements favorisant la prévention des risques

Mises en situation professionnelles

Traiter une demande client de manière autonome
Mobiliser les techniques de communication et de vente acquises
Utiliser les outils numériques dans le cadre d'un suivi commercial

Periode d'application en entreprise