CQP Technico commercial industriel

Commerce - Achats - Vente

27/08/2025

Public et prérequis

Toute personne souhaitant évoluer ou se professionnaliser au poste de technico-commercial industriel

Aucun prérequis

Les objectifs

Analyser et construire une action commerciale
Déployer une action commerciale
Assurer le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

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

Une période en entreprise permettra d'avoir l'avis de l'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel…) en regard des compétences professionnelles du référentiel de certification sur les éléments mis en œuvre par le candidat lors de la réalisation de projets ou activités professionnels.

Ce parcours s'étale sur 9 mois, permettant d'appliquer sur le terrain les connaissances acquises et de mettre en œuvre les méthodes et outils.

ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE :
Il est assuré par un formateur référent.
La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

CQPM Technico-commercial industriel - RNCP34472

Outils pédagogiques

Supports théoriques et réglementaires
Mulitples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets
Outils et documents types

RÉFÉRENCE
COAV0006

CODE RNCP
34472

CENTRES DE FORMATION
Saint-Quentin

DURÉE DE LA FORMATION
52 jours / 364 heures

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

PARTENAIRE
UIMM

Les + Promeo

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 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

Contenu de la formation

DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET DE LA CERTIFICATION

Présentation de PROMEO, du métier de technico-commercial industriel et du parcours de formation
Organisation et modalités pratiques
Modalités d'obtention de la certification

BC01 L'ANALYSE ET LA CONSTRUCTION D'UNE ACTION COMMERCIALE

Les modules ci-dessous sont spécifiques au bloc de compétences "L'analyse et la construction d'une action commerciale" du CQPM Technico-commercial industriel.

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
Identification, formalisation et communication des attentes de l'entreprise en matière de produits, de clients, de l'évolution de leurs besoins
Mesure, formalisation et communication du potentiel de développement des marchés
Identification des contraintes et opportunités du marché
Comment repérer les évolutions du marché : techniques, commerciales et financières
Réalisation d'une veille commerciale orientée client
Mesure du potentiel de développement technique, commercial, financier, du secteur, du produit/service mesuré…

Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

Définition et formalisation de manière opérationnelle des modalités de déclinaison de l'action commerciale, en cohérence avec les objectifs définis par l'entreprise
Comment cadrer le déploiement de l'action commerciale
Développement et fidélisation du portefeuille clients et des ventes
Choix des différentes modalités d'action liées au déploiement de l'action commerciale (phoning, visites, mailing, salon, …)

BC02 LE DÉPLOIEMENT D'UNE ACTION COMMERCIALE

Les 3 modules ci-dessous sont spécifiques au bloc de compétences "Le déploiement d'une action commerciale" du CQPM Technico-commercial industriel.

Analyser le besoin du client

Traduction et formalisation des exigences et des besoins réels du client
Travaux de recherche, analyse des attentes techniques et commerciales des clients cibles
Formalisation et exploitation de l'analyse du besoin client
Construction d'une offre commerciale

Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client

Comment engager une prospection commerciale
Respect des objectifs commerciaux de l'entreprise et du déploiement du plan d'actions commerciales
Obtention de contacts ou rendez-vous avec les bons interlocuteurs
Identification des objectifs de ces contacts
Comment développer et fidéliser le portefeuille client

Élaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre

Comment construire et structurer une proposition/solution commerciale répondant aux attentes et exigences du client
Présentation au client (Coût, technicité du produit/service, fabrication, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.).
Prise en compte et établissement des conditions financières sur la base du système de tarification et des conditions de vente de l'entreprise
Vérification des éléments relatifs aux coûts, à la fabrication, à la technicité du produit/service, à la mise en œuvre, à la garantie, à la livraison comme étant conformes aux objectifs impartis
Conseil et aide au choix d'une solution technico commerciale adaptée aux exigences et besoins du/des clients
Concrétisation d'une offre commerciale en réponse aux attentes et exigences clients après que la solution et/ou proposition commerciale ait été retenue
Contractualisation, après négociation le cas échéant, d'une offre

BC03 LE SUIVI D'UN PLAN D'ACTIONS LIÉ A UNE ACTION COMMERCIALE

Les 2 modules ci-dessous sont spécifiques au bloc de compétences "Le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale" du CQPM Technico-commercial industriel.

Assurer le suivi d'un client

Déploiement du suivi commercial de manière régulière
Des outils opérationnels exploités méthodiquement sur lesquels s'appuyer
Une vigilance particulière pour certains clients, produits/services considérés comme « critiques ».
Suivi de la performance commerciale traçable dans le temps

Exploiter un outil de gestion commercial

L'importance d'enrichir et consolider les bases de données clients sous l'angle technique, commercial, et financier
L'importance de prévoir les paramètres de suivi
Mise à jour et exploitation des données pour réaliser des points d'étapes et des bilans
Mesure du résultat du plan d'actions commerciales, quantitativement et qualitativement
Comment s'assurer que le plan d'actions commerciales réponde aux objectifs fixés et soit partagé (hiérarchique ou direction commerciale)

SYNTHÈSE DE LA FORMATION ET COMMUNICATION

Accompagnement à la préparation du dossier/rapport qui sera à fournir à l'UIMM centre de ressources et de la certification CQPM
Préparation à la communication orale (questionnement par la commission d'évaluation)

Modalité d'évaluation

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices proposés.
Passage du CQPM "Technico-commercial industriel »