CQP Technico commercial industriel

Commerce - Achats - Vente

26/09/2025

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 - RNCP40576

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
COAV0022

CODE RNCP
40576

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

Appliquer les différentes méthodes d'analyses pour évaluer l'environnement concurrentiel et technologique
Identifier et caractériser les marchés industriels de référence et les besoins des clients (filière, branche,secteurs, contextes...)
Savoir s'informer sur l'évolution des marchés, l'environnement socio-économique et industriel
Définir et assumer le rôle du technico commercial dans la veille commerciale

Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

Identifier et expliquer les principales règlementations et normes spécifiques au secteur d'activité
Décrire les différents processus industriels (Production, assemblage, maintenance) et les besoins spécifiques des clients dans chaque secteur.

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 CQP Technico-commercial industriel.

Analyser le besoin du client

Mettre en oeuvre des techniques de questionnement adaptées pour identifier précisément les besoins et attentes du client lors d'un entretien
Appliquer les différentes techniques de négociation commerciale
Conduire une négociation commerciale étape par étape

Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client

Utiliser les outils de communication informatiques pour rechercher, partager et transmettre efficacement des informations commerciales et technniques
Identifier et expliquer les spécifications des produits ou services vendus pour répondre efficacement aux besoins exprimés par le client
Décrire et présenter les procédés de fabrication ou de mise en oeuvre pour valoriser l'expertise technique de l'entreprise auprès des clients

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

Identifier et expliquer les principales stratégies marketing utilisées pour promouvoir es produits et services dans un contexte industriel
Connaitre et interpréter les règlementations en matière de contrat de vente applicables au secteur d'activité

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

Utiliser efficacement les outils de bureautiques et numériques pour préparer et suivre les actions commerciales
Exploiter les logiciels spécifiques de gestion commerciale afin de gérer les contacts, les devis, les commandes et le suivi client

Exploiter un outil de gestion commercial

Gérer les commandes via des plateformes numériques en respectant les procédures et en garantissant la qualité du service
Automatiser certaines tâches commerciales grâce aux outils digitaux adaptés, pour gagner en efficacité et en productivité

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 CQP
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 CQP "Technico-commercial industriel »