

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 10 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

Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets

Outils et documents types

Contenu de la formation

DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET DE LA CERTIFICATION

RÉFÉRENCE

COAV0022

CODE RNCP

40576

CENTRES DE FORMATION

Saint-Quentin

DURÉE DE LA FORMATION

48 jours / 336 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 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

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 CQP Technico-commercial industriel.

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise (durée 1 jour)
Identifier, formaliser et communiquer sur les attentes de l'entreprise en matière de produits, de clients, de l'évolution de leurs besoins (durée 1 jour)
Mesurer, formaliser et communiquer sur le potentiel de développement des marchés (durée 1 jour)
Identifier les contraintes et les opportunités du marché (durée 1 jour)
Repérer les évolutions du marché : techniques, commerciales et financières (durée 1 jour)
Réaliser une veille commerciale orientée client (durée 1 jour)
Mesurer le potentiel de développement technique, commercial, financier, du secteur, du produit/service mesuré... (durée 1 jour)

Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

Définir et formaliser de manière opérationnelle des modalités de déclinaison de l'action commerciale, en cohérence avec les objectifs définis par l'entreprise (durée 1,5 jours)
Cadrer le déploiement de l'action commerciale (durée 1,5 jours)
Développer et fidéliser le portefeuille clients et des ventes (durée 1 jour)
Choisir différentes modalités d'action liées au déploiement de l'action commerciale (phoning, visites, mailing, salon, ...) (durée 1 jour)

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

Traduire et formaliser les exigences et les besoins réels du client (durée 2 jours)
Rechercher, analyser les attentes techniques et commerciales des clients cibles (durée 1,5 jours)
Formaliser et exploiter l'analyse du besoin client (durée 0,5 jour)
Construire une offre commerciale (durée 2 jours)

Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client

Engager une prospection commerciale (durée 1 jour)
Respecter les objectifs commerciaux de l'entreprise et du déploiement du plan d'actions commerciales (durée 2 jours)
Obtenir des contacts ou des rendez-vous avec les bons interlocuteurs (durée 2 jours)
Identifier les objectifs de ces contacts (durée 1 jour)
Développer et fidéliser le portefeuille client (durée 1 jour)

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

Construire et structurer une proposition/solution commerciale répondant aux attentes et exigences du client (durée 1 jour)
Présenter au client : Coût, technicité du produit/service, fabrication, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.. (durée 1 jour)
Prendre en compte et établir des conditions financières sur la base du système de tarification et des conditions de vente de l'entreprise (durée 1 jour)
Vérifier les 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 (durée 0,5 jour)
Conseiller et aider au choix d'une solution technico commerciale adaptée aux exigences et besoins du/des clients (durée 0,5 jour)
Concrétiser une offre commerciale en réponse aux attentes et exigences clients après que la solution et/ou proposition commerciale ait été retenue (durée 0,5 jour)
Contractualiser après négociation le cas échéant, d'une offre (durée 0,5 jour)

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 CQP Technico-commercial industriel.

Assurer le suivi d'un client

Déployer le suivi commercial de manière régulière (durée 1,5 jours)

Exploiter les outils opérationnels méthodiquement sur lesquels s'appuyer (durée 1,5 jours)

Adopter une vigilance particulière pour certains clients, produits/services considérés comme « critiques ». (durée 1,5 jours)

Suivre la performance commerciale traçable dans le temps (durée 1,5 jours)

Exploiter un outil de gestion commercial

Enrichir et consolider les bases de données clients sous l'angle technique, commercial, et financier (durée 1 jour)

Prévoir les paramètres de suivi (durée 1 jour)

Exploiter et mettre à jour les données pour réaliser des points d'étapes et des bilans (durée 1 jour)

Mesurer le résultat du plan d'actions commerciales, quantitativement et qualitativement (durée 1 jour)

S'assurer que le plan d'actions commerciales réponde aux objectifs fixés et soit partagé (hiérarchique ou direction commerciale) (durée 1 jour)

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 »