

CQPM TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL RNCP34472



PROGRAMME DE FORMATION

OBJECTIFS

- 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
- Élaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre
- Assurer le suivi d'un client
- Exploiter un outil de gestion commerciale

PROGRAMME

Le programme de formation sera adapté aux besoins du groupe au fur et à mesure (co-construction collégiale en fonction du besoin, des envies et des situations). Le programme ci-dessous donne le contenu des principaux thèmes abordés :

Module 1 – Analyse et construction d'une action commerciale (2 jours)

- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
 - o Analyse de la concurrence (opportunités, menaces, marchés...),
 - o Suivi des évolutions technologiques autour d'un produit, service, secteur,
 - o Analyse du contexte économique,
 - o Prise en compte des évolutions juridiques, normatives,
 - o Attentes de la clientèle, évolution de leurs besoins,
 - o Suivi des nouveautés produit/service, offres concurrentes
- Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis
 - o Chiffre d'affaires visé,
 - o Volumes des ventes visées,
 - o Marges retenues,
 - o Secteur géographique associé,
 - o Indicateur de suivi,
 - o Points de contrôle,
 - o Système de relance

Module 2- Déploiement d'une action commerciale (4 jours)

- Analyser le besoin d'un client
 - o Les différentes sources d'informations relatives au besoin client sont exploitées de manière exhaustive et leur pertinence est justifiée,
 - o L'ensemble des informations complémentaires relatives aux marchés, fournisseurs, distributeurs, contexte, objectifs est appréhendé de façon globale,
 - o L'étude du besoin client est réalisée en tenant compte des spécifications technique et fonctionnelles exprimées,
 - o Les contraintes financières et capacités de financement du client sont prises en compte,
 - o Les besoins implicites du client sont recherchés et si possible révélés.
- Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client
 - o Les clients et les prospects sont ciblés,
 - o Les étapes de prospection sont planifiées,
 - o Le budget relatif à la prospection est établi et connu,
 - o La déclinaison de la prospection est faite avec rigueur et répond aux exigences du plan d'actions commerciales,
- o Les données économiques, juridiques, techniques, financières et commerciales sont exploitées,
- o Les outils d'aide à la prospection sont connus, déployés et renseignés,
- o La prise de contact avec le client est préparée (les informations sur l'historique client et/ou du prospect sont récoltées et prises en compte)
- Élaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre
 - o L'adéquation entre l'offre, la demande et le produit/service est vérifiée pour établir une solution et/ou proposition commerciale adaptée.
 - o La solution et/ou proposition commerciale est adressée au client selon une forme définie en fonction du contexte (réponse à un appel d'offre, réponse à un cahier des charges, devis, offre commerciale)
 - o La solution et/ou proposition commerciale est élaborée dans un vocabulaire technique approprié.
 - o La solution et/ou proposition commerciale est présentée de façon argumentée, à la fois pour le volet technique, financier, de suivi (prix, produit/service, prestations associées, livraison, service après-vente...) afin de faciliter la conclusion d'une offre, ou le cas échéant afin de faciliter la négociation.



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com



Prérequis :

Intervenir dans le champ du développement commercial de l'entreprise



Public :

Collaborateurs des services commerciaux



Durée :

9.5 jours



Dates et horaires :

Planning prévisionnel établi en début de formation



Tarif :

700 € HT / jour / candidat



Modalités et délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Formation assurée par :

Intervenants spécialisés en commerce





FORMATION

Module 3 – Suivre un plan d'actions commerciales (2 jours)

- Assurer le suivi d'un client
 - o Les indicateurs sont commentés de manière pertinente,
 - o L'exploitation des indicateurs de suivi est réalisée et maîtrisée,
 - o L'analyse des indicateurs permet de mesurer l'état d'avancement réel de l'action commerciale et du plan d'actions commerciales
- Exploiter un outil de gestion commerciale
 - o Rapport d'activité, compte-rendu,
 - o Tableaux de bords suivis et analysés
 - o Bilans,
 - o Historiques par secteur, produits/services, clients, contrats

Elaboration du livret de suivi (0.5 jour)

- Accompagner le candidat dans l'élaboration des documents permettant d'atteindre les objectifs du CQPM

Suivi de projet en entreprise et préparation à la certification (1.0 jour)

- Accompagner la gestion de projet par un suivi individuel dans l'entreprise
- Accompagner le candidat à la certification

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Formation alliant de l'apport théorique immédiatement appliqué aux situations vécues en entreprises par le stagiaire
- Des mises en action terrain
- Un apprentissage axé sur l'expérimentation, le partage d'expérience et l'interactivité

Le stagiaire est ainsi placé en position d'acteur de sa formation et validera à chaque session ses apprentissages et la mise en œuvre terrain



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com



CQPM TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL

RNCP34472



FORMATION

SUIVI ET ÉVALUATION

- En début de formation, les participants seront invités à exprimer leurs attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation,
- Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever en tour de table le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis à vis du contenu et du déroulement de la formation
- Une fiche d'évaluation à chaud sera remplie par chacun des stagiaires.

VALIDATION

- La formation sera sanctionnée par le Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie CQPM « Technico-Commercial Industriel » - RNCP 34472

ACCESSIBILITE PSH

A la Maison des Entreprises :

- Salles de formation situées en RDC, accessibles en fauteuil roulant
- Bâtiments accessibles par rampe d'accès
- Places de parking réservées aux personnes en situation de handicap
- Il est possible de mettre en place un accompagnement personnalisé en contactant le référent handicap de DEF12 CONSEIL...

En entreprise :

- Selon les conditions d'accessibilité de l'entreprise



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com





OBJECTIFS DE LA QUALIFICATION

OBJECTIFS GENERAUX

- Le (la) technico-commercial industriel a en charge le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise selon un périmètre défini par son responsable (sur une ligne de produits et/ou de services, et/ou sur un secteur géographique).
- Il (elle) réalise la prospection des clients dont il 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 (technique et/ou financière) incluant les conditions commerciales de vente (coût, fabrication, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.).
- Le (la) technico-commercial industriel 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. Il (elle) interagit avec ses clients, les différents services de l'entreprise en lien avec la vente (des services support à la production).
- Le (la) technico-commercial industriel contribue à la définition de la politique commerciale de l'entreprise (veille stratégique, plan d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services).
- En fonction des différents contextes et/ou organisations des entreprises, les missions ou activités du (de la) titulaire portent sur :
 - L'analyse et la construction d'une d'action commerciale
 - Le déploiement d'une d'action commerciale
 - Le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- 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
- Élaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre
- Assurer le suivi d'un client
- Exploiter un outil de gestion commerciale

INFORMATION CERTIFICATION

- Niveau : 5
- Certificateur : UIMM
- Date d'échéance de l'enregistrement : 02/03/2025



VOTRE CONTACT

Michaël BERTREUX
Tél : 06.33.01.47.93
mbertreux@maisondesentreprises.com

