

## Technico commercial(e) domaine industriel



### Public visé

Nouveaux(velles) recruté(e)s en alternance, demandeur(euse)s d'emploi, intérimaires, salarié(e)s en poste



### Modalités

Avec ou sans formation



### Intervenant

Évaluateur certifié OF habilité



### Éligible au CPF



### Tarif

**Forfait 1 350 € HT**

si positionnement en distanciel

**Forfait 1 550 € HT**

si positionnement en présentiel

**Hors formation**

**& frais de déplacement**



Le (La) titulaire de la qualification intervient dans le champ du développement commercial de l'entreprise en France ou à l'international, dans un contexte de fourniture de biens ou de services à l'industrie. Ses activités peuvent varier selon le secteur de l'entreprise ou la taille de l'entreprise.

Il (Elle) peut être amené(e) à travailler de façon sédentaire ou itinérante.

Il (Elle) est régulièrement en déplacement.

Il (Elle) exerce son activité en autonomie, dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise, et de son champ de responsabilité fixé par l'entreprise et sous la direction d'un responsable hiérarchique (par exemple le directeur commercial).

Il (Elle) travaille en collaboration avec différents services de l'entreprise (par exemple : service technique, service de développement industriel, service de production industrielle...) et/ou avec des fournisseurs.

Il (Elle) garantit la meilleure relation possible avec les clients et se fait l'écho de ses attentes auprès de tous les services de l'entreprise.

## Référentiel d'activités

- L'analyse et la construction d'une proposition commerciale
- Le déploiement d'une action commerciale
- Le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale



Contact :  
[cqp@unidis.fr](mailto:cqp@unidis.fr)



# Technico commercial(e) domaine industriel



## 1 Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

La veille réalisée doit permettre l'identification des opportunités et contraintes des marchés ciblés par l'entreprise dans la perspective de l'élaboration du plan d'actions commerciales et du déploiement des actions de prospection.

La veille technologique et concurrentielle est réalisée à partir :

- ▶ d'un périmètre de travail défini par l'entreprise,
- ▶ des outils mis à disposition (numérique, presse, salons, congrès...).

## 2 Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

L'action commerciale doit permettre de cadrer le déploiement de l'action commerciale et développer et fidéliser le portefeuille clients et les ventes.

L'action commerciale est réalisée à partir :

- ▶ d'une mission commerciale confiée à caractère technique et/ou du cahier des charges,
- ▶ d'objectifs prédéterminés et au moyen d'outils spécifiques type fiche de route, planning commercial, tableurs...

## 3 Analyser le besoin client

L'analyse du besoin client doit permettre l'identification des exigences et des besoins réels du client pour construire une offre commerciale adaptée.

L'analyse du besoin à partir :

- ▶ du plan d'actions commerciales établi et validé,
- ▶ d'un portefeuille client existant ou à construire,
- ▶ d'une problématique client (contexte, besoins exprimés, implicites...),
- ▶ des éléments relatifs au besoin client et/ou de l'historique de la relation client,
- ▶ et selon la nature du produit/service.

## 4 Conduire l'action commerciale pour développer le portefeuille client

L'action commerciale doit permettre d'obtenir des contacts ou rendez-vous commerciaux en vue de développer et fidéliser le portefeuille client.

L'action commerciale est réalisée à partir :

- ▶ d'une mission commerciale confiée à caractère technique,
- ▶ du plan d'actions commerciales établi et validé,

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

La proposition/solution commerciale élaborée doit répondre aux attentes et exigences du client et être concrétisée sous format contractuel avec le client avec des réajustements si besoin.

La proposition/solution commerciale est construite à partir :

- ▶ de la demande du client, et sur la base de l'ensemble des éléments relatifs à la demande :
- ▶ du cahier des charges client,
- ▶ des spécifications techniques,
- ▶ des possibilités financières,
- ▶ des attentes particulières,
- ▶ des résultats attendus,
- ▶ des délais.

## 6 Assurer le suivi commercial et la fidélisation client

Le suivi doit permettre d'identifier l'avancement et l'état des actions de prospection et de déploiement des actions commerciales lancées auprès des clients, et ce, par rapport aux objectifs fixés. Le suivi doit permettre également de mesurer la satisfaction du client.

Le suivi commercial et la fidélisation client sont réalisés à partir :

- ▶ du plan d'actions commerciales établi et validé,
- ▶ des différents documents liés à son activité,
- ▶ d'un logiciel spécifique de gestion commerciale, de bases de données clients,
- ▶ d'outils spécifiques type documents de synthèse, indicateurs et tableaux de bord...

Avant et après la conclusion d'une affaire commerciale.

## 7 Exploiter un outil de gestion commerciale et de la relation client

L'exploitation de l'outil de gestion commerciale et de la relation client doit permettre de mettre à jour, de manière régulière, des bases de données clients exploitables pour assurer le suivi des actions commerciales et vérifier qu'elles répondent quantitativement et qualitativement aux objectifs fixés par l'entreprise.

L'exploitation de l'outil de gestion commerciale et de la relation client est réalisée :

- ▶ à partir d'un logiciel spécifique de gestion commerciale, d'un CRM, de bases de données clients,
- ▶ en rapport avec les indicateurs de mesure et tableaux de bord de l'entreprise.