



**UIMM**

PÔLE FORMATION  
Rouen-Dieppe

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

## Technico-Commercial Industriel

### Présentation de la formation



Durée : 30 jours  
(210 heures de formation)



Nombre de participants : 12 personnes maximum

#### ■ PUBLIC

Toute personne intervenant dans le champ du développement commercial d'une entreprise industrielle ou dans un contexte de services à l'industrie.

#### ■ PRÉREQUIS

Une expérience dans la conduite de moyens industriels est souhaitable.

#### ■ MODALITES PEDAGOGIQUES :

**Méthode** : Formation en présentiel et/ou distanciel avec alternance d'apports théoriques et de mise en situation pratiques pour ancrer les apprentissages.

**Moyens** : Supports pédagogiques classiques et numériques.

**Formateur** : Expert dans le domaine de la commercialisation de produits ou services industriels.

#### ■ LIEU :

19 rue d'Anjou, 76240 Le Mesnil Esnard

#### ■ CERTIFICATION :

Certificat de Qualification Professionnelle  
N°MQ 1989 04 74 0027 R/I

Reconnu par l'Etat – Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences

#### ■ OBJECTIFS

Le/La technico-commercial(e) industriel(le) doit être capable de :

- Analyser et construire une action commerciale
- Déployer une action commerciale
- Suivre un plan d'actions liés à une action commerciale

#### ■ COMPÉTENCES VISÉES

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

## ■ PROGRAMME

### M1 – La communication : 21 h

Comprendre son mode de fonctionnement, sa communication aux autres, adapter sa communication

### M2 – Identifier les Perspectives de développement et définir une stratégie : 21 h

Analyser sa plateforme client. Définir sa stratégie de développement du portefeuille

### M3 – Les étapes d'un rendez-vous commercial: 21 h

Mener des rendez-vous efficaces : savoir structurer son entretien et en garder la maîtrise

### M4 – La stratégie de prospection : 21 h

Analyser son secteur de vente : construire son plan d'action et organiser sa prospection

Comprendre et maîtriser les différents processus d'achats dans les grands comptes

### M5 – Les outils de prospection : 21 h

Optimiser l'émission d'appels et décrocher le rendez-vous

### M6 – Les motivations d'achat : 21h

Déceler les facettes dominantes des clients

### M7 – Organisation de la maintenance : 42 h

Fonction maintenance, fiabilité, maintenabilité, disponibilité

### M8 – Diagnostic, organisation et gestion d'une intervention : 42 h

Méthodologie d'élaboration de diagnostic, analyse de conséquence

### M9 – Découverte de système – conduite - réglages : 35 h

Découpage fonctionnel des équipements de production automatisée, méthodologie de diagnostic de panne

### M10 – Méthode de résolution de problèmes : 21 h

Outils et étapes de résolution de problèmes

### M11 – Amélioration continue : 21 h

Les différentes démarches d'amélioration continue et les outils associés

### M12 – Préparation certification + évaluation : 21 h

Communiquer efficacement en situation professionnelle, savoir présenter ses activités, préparer la certification

#### MODALITES D'EVALUATIONS :

Mise en situation sur cas pratique

Passage de la certification

#### DOMAINES D'EMPLOI :

Le(la) technico-commercial industriel a en charge le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise.  
Il(elle) réaliser la prospection des clients dont il a la charge pour développer l'activité commerciale en lien les marchés et fidélise le portefeuille clients.

#### Tarifs et Financements :

11 400 € HT – ajustable suivant positionnement du candidat

#### Contacts :

Tél : 02.78.77.61.10

[contact@formation-industries-rouen-dieppe.fr](mailto:contact@formation-industries-rouen-dieppe.fr)



Conformément aux engagements pris par le Pôle formation UIMM Rouen-Dieppe en faveur de l'accueil et de l'intégration des personnes en situation de handicap, nous nous assurons de votre accessibilité

**UIMM**

PÔLE FORMATION  
Rouen-Dieppe

LA FABRIQUE  
DE L'AVENIR

Pôle formation UIMM Rouen-Dieppe AFPI Rouen/Dieppe

26 Rue Alfred Kastler 76130 Mont-Saint Aignan

[www.formation-industries-rouen-dieppe.fr](http://www.formation-industries-rouen-dieppe.fr)

SIRET : 7811882300025

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 23 76 00026 76 auprès de la Préfète de la Région Normandie. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

