

CQP Technico-commercial industriel

RNCP34472 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	251w, 250w, 200w
Formacode(s)	34581
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3109 — Métallurgie
Date d'enregistrement	02/03/2020
Date d'échéance	02/03/2025

Certificateur(s)

UNION DES INDUSTRIES ET DES METIERS DE LA METALLURGIE (UIMM) · SIRET : 78471719100018

Commission paritaire nationale de l'emploi de la métallurgie

<https://www.observatoire-metallurgie.fr/>

Partenaires habilités

42 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 42 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100056	Former et organiser l'évaluation
AFOREST	34317059300101	Former et organiser l'évaluation
AFOREST	34317059300119	Former et organiser l'évaluation
AFOREST	34317059300135	Former et organiser l'évaluation
AFOREST	34317059300150	Former et organiser l'évaluation
AFORP FORMATION (CFAI)	77572845400205	Former et organiser l'évaluation
AFORP FORMATION (CFAI)	77572845400213	Former et organiser l'évaluation
AFORP FORMATION (CFAI)	77572845400221	Former et organiser l'évaluation
AFORP FORMATION (CFAI) - CFAI AFORP MANTES	77572845400122	Former et organiser l'évaluation
AFORP FORMATION (CFAI) - CFAI AFORP MOULINEAUX	77572845400049	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 42 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34472-cqp-technico-commercial-industriel/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le 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 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 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 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 terme de faisabilité, planning et coûts, négociation dans le périmètre imparti, suivi de la commande, facturation...). Il réalise le suivi commercial de la relation client, de la prise de rendez-vous, au service après-vente. Il interagit avec ses clients, les différents services de l'entreprise en lien avec la vente (des services support à la production). Le 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).

Le métier de technico-commercial est présent dans l'ensemble des domaines de l'industrie (mécanique, électronique, plasturgie...) sur le marché des biens ou des services.

ACTIVITÉS VISÉES

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

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
2. Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis
3. Analyser le besoin d'un client
4. Conduire une action commerciale pour développer le portefeuille client
5. Élaborer et présenter une proposition/solution en vue de formaliser une offre
6. Assurer le suivi d'un client
7. Exploiter un outil de gestion commerciale

Blocs de compétences

RNCP34472BC01 — L'analyse et la construction d'une proposition commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
2. Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences professionnelles mentionnées dans le référentiel du CQPM sont évaluées par la commission d'évaluation à l'aide des critères avec niveau d'exigence et selon les conditions d'évaluation définies dans le référentiel d'évaluation.

Chaque référentiel de CQPM peut prévoir plusieurs modalités alternatives ou cumulatives d'évaluation pour chacune des compétences professionnelles à évaluer. L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (organisme de formation, candidats...).

Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise (hors dispositif VAE). Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

- a) Évaluation en situation professionnelle réelle L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles. Cette évaluation s'appuie sur :
 - une observation en situation de travail
 - des questionnements avec apport d'éléments de preuve par le candidat
- b) Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre d'examen, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités. La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel d'évaluation sont satisfaites.
- c) Évaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans des conditions représentatives d'une situation réelle d'entreprise :
 - par observation avec questionnements

Ou

- avec une restitution écrite et/ou orale par le candidat.

RNCP34472BC02 — Le déploiement d'une action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Analyser le besoin client
2. Conduire l'action commerciale pour développer le portefeuille client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences professionnelles mentionnées dans le référentiel du CQPM sont évaluées par la commission d'évaluation à l'aide des critères avec niveau d'exigence et selon les conditions d'évaluation définies dans le référentiel d'évaluation.

Chaque référentiel de CQPM peut prévoir plusieurs modalités alternatives ou cumulatives d'évaluation pour chacune des compétences professionnelles à évaluer. L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (organisme de formation, candidats...). Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise (hors dispositif VAE). Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

a) Évaluation en situation professionnelle réelle L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles. Cette évaluation s'appuie sur :

- une observation en situation de travail
- des questionnements avec apport d'éléments de preuve par le candidat

b) Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre d'examen, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités. La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel d'évaluation sont satisfaites.

c) Évaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans des conditions représentatives d'une situation réelle d'entreprise :

- par observation avec questionnements

Ou

- avec une restitution écrite et/ou orale par le candidat.

RNCP34472BC03 — Le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

1. Assurer le suivi commercial et la fidélisation client
2. Exploiter un outil de gestion commercial et de la relation client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences professionnelles mentionnées dans le référentiel du CQPM sont évaluées par la commission d'évaluation à l'aide des critères avec niveau d'exigence et selon les conditions d'évaluation définies dans le référentiel d'évaluation. Chaque référentiel de CQPM peut prévoir plusieurs modalités alternatives ou cumulatives d'évaluation pour chacune des compétences professionnelles à évaluer. L'UIMM territoriale centre d'examen définit les modalités d'évaluation en concertation avec l'entreprise et les acteurs concernés (organisme de formation, candidats...). Cette évaluation sera complétée par l'avis de l'entreprise (hors dispositif VAE). Les modalités d'évaluation sont les suivantes :

a) Évaluation en situation professionnelle réelle L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans le cadre d'activités professionnelles réelles. Cette évaluation s'appuie sur :

- une observation en situation de travail
- des questionnements avec apport d'éléments de preuve par le candidat

b) Présentation des projets ou activités réalisés en milieu professionnel Le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre d'examen, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer ont bien été mises en œuvre en entreprise à l'occasion d'un ou plusieurs projets ou activités. La présentation de ces projets ou activités devant une commission d'évaluation permettra au candidat de démontrer que les exigences du référentiel d'évaluation sont satisfaites.

c) Évaluation à partir d'une situation professionnelle reconstituée L'évaluation des compétences professionnelles s'effectue dans des conditions représentatives d'une situation réelle d'entreprise :

- par observation avec questionnements

Ou

- avec une restitution écrite et/ou orale par le candidat.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le 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 peut être amené à travailler de façon sédentaire ou itinérante.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial
- Technico-commercial industriel
- Attaché technico-commercial
- Chargé d'affaires

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Par délégation de la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP), le groupe technique paritaire « Qualifications » (GTPQ) vérifie que la demande d'attribution transmise par l'UIMM centre d'examen, est conforme aux règles du dispositif CQPM, et valide, ou non, la demande d'attribution selon les résultats obtenus par le candidat.

Le groupe technique paritaire « Qualifications » est composé de :

- 8 membres d'organisations syndicales de salariés ;
- 8 membres d'organisations patronales.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Par délégation de la Commission paritaire nationale de l'emploi et de la formation professionnelle (CPNEFP), le groupe technique paritaire « Qualifications » (GTPQ) vérifie que la demande d'attribution transmise par l'UIMM centre d'examen, est conforme aux règles du dispositif CQPM, et valide, ou non, la demande d'attribution selon les résultats

obtenus par le candidat.

Le groupe technique paritaire « Qualifications » est composé de :

- 8 membres d'organisations syndicales de salariés ;
- 8 membres d'organisations patronales.

Base légale

Date de décision	02/03/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	02/03/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	10	0	100 %	60 %
2017	20	0	100 %	81 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP40576

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34472/>