

CQP Technico-commercial industriel

RNCP40576 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34581, 34582, 34593, 34076
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3109 — Métallurgie
Date d'enregistrement	30/04/2025
Date d'échéance	30/04/2030

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

43 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 42 à former et organiser l'évaluation et 1 à organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
3D INGENIERIE SYSTEMES	79799848100056	Former et organiser l'évaluation
ACS PERFORMANCE FORMATION CONSEIL	81264932500022	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

Liste complète des 43 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp40576-cqp-technico-commercial-industriel/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le technico-commercial industriel est un professionnel qui combine des compétences techniques et commerciales pour assurer le développement du chiffre d'affaires de son entreprise par la vente d'une ligne de produits ou de

services industriels.

Le technico-commercial industriel commercialise des produits à valeur ajoutée technologique à des entreprises industrielles de secteurs d'activités différents. Le technico-commercial industriel participe donc activement au développement commercial de l'entreprise, de la déclinaison de l'action commerciale, à la proposition commerciale jusqu'à la signature et le suivi du contrat de vente ou de prestations.

Pour cela, le technico-commercial industriel organise et déploie un plan d'actions commerciales afin de lancer une démarche de prospection en tenant compte des marchés, du secteur d'activité et de la stratégie commerciale de son entreprise pour développer et fidéliser son portefeuille client. Lors des rendez-vous ou contacts issus de la prospection, il identifie les besoins spécifiques ou demandes du client, traduit le cahier des charges de ce dernier en collaboration avec les services techniques internes de son entreprise.

Le technico-commercial industriel apporte un conseil technique adapté aux projets des clients. Les échanges qu'il réalise, les analyses et études techniques qu'il décline lui permettent de construire une proposition commerciale de produits ou de prestations de service technique et/ou financière adaptée en termes de faisabilité, planning et coûts.

Il peut être amené à négocier ou redéfinir ses propositions en fonction des nouveaux besoins ou des objections du client dans les limites définies par l'entreprise pour conclure de nouveaux contrats.

Il réalise le suivi commercial de la relation client de la prise de rendez-vous, au suivi de commande, la facturation jusqu'au relais après-vente.

De manière générale, 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).

ACTIVITÉS VISÉES

L'analyse et la construction d'une d'action commerciale :

Cette activité a pour finalité, pour le technico-commercial industriel d'assurer une veille commerciale en recherchant des informations sur l'évolution du marché, de l'offre, de la concurrence, des modalités d'achat (appels d'offres), des comportements d'achat et des avis clients.

Afin d'analyser le marché du secteur attribué, de fournir des réponses pertinentes aux questions du prospect/client et de lui apporter un conseil adapté par le biais d'une argumentation commerciale efficace, il actualise régulièrement ses connaissances sur les solutions techniques proposées par l'entreprise, par ses concurrents et leurs positionnements.

Cette activité consiste également pour le technico-commercial industriel à construire une action commerciale pour développer les ventes permettant l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise, la fidélisation des clients, et la conquête de nouveaux marchés.

À partir des objectifs définis avec la direction commerciale, et après analyse du marché, il détermine sur une période donnée, à l'aide d'outils bureautiques, numériques et de logiciels dédiés à la gestion de la relation client une ou plusieurs actions commerciales.

Cette activité permet d'obtenir un contact et un échange avec différents clients.

Le déploiement d'une d'action commerciale :

Cette activité a pour finalité, pour le technico-commercial industriel d'identifier et analyser les besoins et attentes des clients existants ou potentiels.

Par conséquent, il traduit et formalise les exigences et les besoins réels du client à partir des travaux de recherche, des attentes techniques et commerciales des clients/prospects.

L'analyse du besoin est formalisée et exploitable pour permettre la construction d'une offre commerciale adaptée.

Cette activité a pour finalité, pour le technico-commercial industriel d'engager opérationnellement l'action commerciale et la prospection notamment les tournées, visites, salons ou appels téléphoniques pour prendre notamment contact avec les interlocuteurs préalablement identifiés.

Cette activité a également pour finalité, pour le technico-commercial industriel de concevoir et négocier des solutions en élaborant et présentant une proposition/solution auprès du client/prospect en vue de formaliser une offre qui inclue les conditions commerciales de vente (coût, fabrication, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.). Sa proposition commerciale est construite sur la base d'une argumentation individualisée.

Le technico-commercial industriel peut être amené à traiter les objections, de nouveaux besoins en négociant et proposant des solutions additionnelles ou alternatives pour conclure la vente.

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

Cette activité a pour finalité, pour le technico-commercial industriel de suivre l'action commerciale, de fidéliser et pérenniser la relation avec son client. Il suit l'affaire qu'il a conclue, la livraison de la commande, le cas échéant son installation et son règlement du contrat. Il est amené à gérer les aléas. Il Informe le client régulièrement de l'évolution

des produits ou des services de l'entreprise.

Il s'appuie sur des outils opérationnels et apporte une vigilance particulière pour certains clients, produits/services considérés comme ayant une importance particulière.

Cette activité a également pour finalité, pour le technico-commercial industriel d'exploiter des bases de données clients qu'il consolide sous l'angle technique, commercial, et/ou financier.

Il s'assure que le suivi de la performance commerciale est traçable et réalise le bilan de son activité.

Il Identifie les causes d'éventuels écarts entre ses objectifs fixés par l'entreprise et ses résultats.

Il mesure le résultat du plan d'actions commerciales quantitativement et qualitativement, et partage ses résultats avec son hiérarchique ou la direction commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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 et de la relation client

Blocs de compétences

RNCP40576BC01 — Analyse et construction d'une d'action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en situation réelle dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté.

Celle-ci s'appuie sur une observation en situation de travail et des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

Présentation des projets ou activités réalisées en milieu professionnel : le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité 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 de certification sont satisfaites.

Avis de l'entreprise : l'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

RNCP40576BC02 — Déploiement d'une d'action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en situation réelle dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté.

Celle-ci s'appuie sur une observation en situation de travail et des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.

Présentation des projets ou activités réalisées en milieu professionnel : le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité 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 de certification sont satisfaites.

Avis de l'entreprise : l'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

RNCP40576BC03 — Suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

Assurer le suivi d'un client
Exploiter un outil de gestion commerciale et de la relation client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en situation réelle dans le cadre d'activités professionnelles réelles réalisées en entreprise ou en centre de formation habilité, ou tout autre lieu adapté.
Celle-ci s'appuie sur une observation en situation de travail et des questionnements avec apport d'éléments de preuve sur les activités professionnelles réalisées en entreprise par le candidat.
Présentation des projets ou activités réalisées en milieu professionnel : le candidat transmet un rapport à l'UIMM territoriale centre de certification, dans les délais et conditions préalablement fixés, afin de montrer que les compétences professionnelles à évaluer selon cette modalité 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 de certification sont satisfaites.
Avis de l'entreprise : l'entreprise (tuteur, responsable hiérarchique ou fonctionnel...) donne un avis au regard du référentiel d'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le technico-commercial industriel intervient sur 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.
Il peut être amené à travailler de façon sédentaire, mais il est le plus souvent en mission itinérante et donc être amené à faire des déplacements fréquents. Il se déplace généralement sur son secteur de vente et s'adapte aux contraintes et horaires des prospects/clients. Il utilise couramment les outils digitaux pour communiquer.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Commercial de produits ou services techniques
Commercial
Technico-commercial
Commercial industriel
Négociant
Chargé d'affaires technico-commercial
Technico-commerciale grands comptes
Commercial technique
Attaché technico-commercial

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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

L'accès à la formation se fait après un positionnement du candidat sur les compétences du référentiel ou en ayant validé une certification professionnelle de niveau 4 minimum du cadre national des certifications professionnelles soit après une expérience professionnelle.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury paritaire de délibération est constitué :

D'une délégation patronale composée au maximum de cinq membres qualifiés relevant de la branche de la métallurgie.

D'une délégation syndicale, pour celle-ci chaque organisation syndicale représentative de salariés au niveau national dans la branche désigne un ou plusieurs représentants qualifiés.

En revanche, seul un représentant par organisation syndicale siège dans le jury avec droit de vote.

Les organisations syndicales peuvent envoyer, pour chaque jury, alternativement l'un ou l'autre de leurs représentants désignés.

Le tuteur du candidat, un représentant des organismes de formation habilités ainsi que les membres de la commission d'évaluation, peuvent être également invités au jury paritaire de délibération pour consultation mais ne peuvent pas prendre part à la décision de ce jury.

Le jury paritaire de délibération est présidé par un représentant désigné par l'UIMM territoriale centre de certification qui a en charge l'organisation des actions d'évaluation.

Conformément à l'accord du 8 novembre 2019, le jury paritaire de délibération transmet au Groupe Technique paritaire « Certifications » l'ensemble des informations relatives au processus d'attribution comprenant sa composition, sa délibération, ainsi que tout document utile à son suivi.

Cette transmission vise à permettre, au Groupe Technique Paritaire « Certifications », de s'assurer de la conformité du processus d'attribution au dispositif de certification de branche.

Base légale

Date de décision	30/04/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	30/04/2030
Date de dernière délivrance possible	30/04/2034

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	16	0	100 %	92 %
2022	14	0	100 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP34472

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40576/>

Où se former

Formations référencées	6
Organismes	6
Régions couvertes	1
Prix indicatif	9 273 €
Durée	336 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.