



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 - Inscrit au RNCP
Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences

■ EQUIVALENCES ET PASSERELLES :

Pas d'équivalences ni de passerelles

■ 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

■ COMPETENCES VISEES

- 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 ET POURSUITES D'ETUDES :

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



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.



Pôle formation UIMM Rouen-Dieppe AFPI Rouen/Dieppe

26 Rue Alfred Kastler 76130 Mont-Saint Aignan

www.formation-industries-rouen-dieppe.fr

SIRET : 78111882300025

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.



Nos domaines de formation :

Production – Maintenance industrielle - Chaudronnerie, tuyautage, soudage - Usinage et outillage
Conseil et performance – Management - Qualité –
Sécurité – Environnement – Réglementaire
Ressources Humaines - Bureautique – Langues étrangères