



## CQP TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIEL

### PUBLIC

- Toute personne devant exercer une activité commerciale dans le secteur industriel

### PREREQUIS

- Aucun

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Exposés dynamiques et interactifs
- Études de cas, travaux dirigés
- Mises en situations professionnelles
- Analyse de situations, jeux de rôles, entraînements, partage de bonnes pratiques
- Accompagnement personnalisé pour la conduite des actions terrains

### MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Situation(s) d'évaluation pour l'obtention de la certification

### CERTIFICATION

- Soutenance d'un projet devant un jury de professionnel
- Obtention d'un Certificat de Qualification Paritaire de la Métallurgie
- Éligible financement CPF code RNCP34472



N° déclaration d'activité  
72 33 000 12 33  
SIRET – 781843073  
NAF – 8532Z  
N° Qualiopi – 8575624

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

**BC01 L'analyse et la construction d'une proposition commerciale** : Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise - Réaliser une action commerciale dans le cadre des objectifs impartis

**BC02 Le déploiement d'une action commerciale** : Analyser le besoin client - Conduire l'action commerciale pour développer le portefeuille client

**BC03 Le suivi d'un plan d'actions lié à une action commerciale** : Assurer le suivi commercial et la fidélisation client - Exploiter un outil de gestion commercial et de la relation client

### PROGRAMME

#### Prospection et veille commerciale – 3 jours

Le plan d'actions commercial : sa mise en oeuvre  
Structurer sa veille commerciale  
Utiliser les réseaux sociaux pour créer des relations pérennes  
Le tableau de bord commercial et ses indicateurs de performances  
Le CRM : optimiser ses relations clients

#### Structurer des offres commerciales gagnantes 3 jours

L'analyse du besoin client  
Structuration de la réponse commerciale  
Chiffrer son offre et préparer son plan de négociation  
Développer sa créativité de présentation : le bon visuel à la situation  
Utiliser les outils numériques pour dynamiser la présentation de son offre

#### Maîtriser les incontournables de la vente – 3 jours

Découvrir les principes clés d'une vente réussie  
Préparer l'entretien de vente  
Réussir les 5 premières minutes de l'entretien  
Découvrir les besoins et motivations du prospect  
Argumenter pour convaincre  
Traiter les objections du client  
Conclure une vente

#### Renforcer sa capacité à négocier – 2 jours

Déterminez votre style de négociation  
Sortir de la négociation de marchandage  
Comprendre la méthode des gains mutuels  
Préserver un bon relationnel en négociation  
Préparer une négociation  
Réussir une négociation

#### Méthodes pédagogiques multimodales :

25 % présentiel  
25% supervision/accompagnement individuel  
50% classe virtuelle et ressources numériques

#### Mieux se connaître – 2 jours

Repérer ses points forts et ses axes de progrès  
Mettre en place un plan d'actions de développement personnel

#### Vendre ses idées – 2 jours

Comment trouver des arguments ?  
Donnez de la force à vos arguments  
Les questions qui font dire « oui »  
Techniques de réponse aux objections  
Comment diagnostiquer les motivations dominantes  
Trouver des idées  
L'art de conclure

#### Vendre de gros projets – 2 jours

Mieux comprendre la situation du client/prospect  
Motiver par les problèmes à résoudre  
Stimuler l'intérêt grâce aux résultats espérés  
Adapter son argumentaire aux besoins explicites  
Accroître la motivation du client par des questions d'implication

#### Animer la mise en œuvre des actions technico-commercial – 4 jours

Cadrage du projet de certification  
Accompagnement à la structuration des actions  
Entraînement à la soutenance  
Certification

#### Méthodes pédagogiques multimodales :

25 % présentiel  
25% supervision/accompagnement individuel  
50% classe virtuelle et ressources numériques



8 610 € HT  
+ frais de certification



3 à 12  
participants



21 jours + certificat

### INFORMATIONS ET INSCRIPTION

Agnès VEDRENNE  
www.formation-maisonindustrie.com  
a.vedrenne@afpiso.com  
06 81 65 35 43

Valérie VOLEAU  
v.voleau@afpiso.com  
06 85 70 62 67