



# Technico-commercial industriel

## PROFESSIONNALISATION

RESPONSABLE DE LA FORMATION :  
**Ali ZAROUALA**

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION :  
**Catherine RENE**  
6 Route de Monéteau - BP 303  
89005 AUXERRE CEDEX  
Tél. 03 86 49 26 20 - Fax 03 86 46 67 15  
accueil.ies@lamaisondelentreprise.com

## UN MÉTIER

### ➔ Descriptif

Le technico-commercial industriel doit être capable d'assurer la promotion et la vente de produits et/ou de services industriels en France et/ou à l'étranger, dans le respect de la stratégie de l'entreprise.

A ce titre, le titulaire de la qualification aura la responsabilité de :

- gérer et tenir à jour un fichier de clients.
- fidéliser les clients et en rechercher de nouveaux en France et/ou à l'étranger en utilisant les moyens d'information et d'investigation appropriés.
- construire un argumentaire de vente, au plan commercial et technique.
- réaliser une offre répondant aux besoins techniques des clients en respectant une base tarifaire.
- participer à la veille technologique et concurrentielle en collectant les éléments d'information se rapportant au marché et à ses évolutions, et en les restituant aux services concernés de son entreprise.
- situer son action par rapport aux capacités et contraintes de son entreprise, au marché, et à la concurrence, dans le respect des normes applicables (par exemple, dans le cadre du processus qualité mis en place, le cas échéant, par l'entreprise).

### ➔ Vos activités en entreprise

Les activités qui peuvent être exercées dans le cadre de la formation de Technico-commercial sont orientées directement ou indirectement vers la création, le développement et la pérennisation de la relation client.

Elles peuvent être classifiées en cinq types d'actions:

- Actions de prospection commerciale passant par la démarche de contact avec les cœurs de cibles de l'entreprise
- Actions ventes nécessitant une démarche de présentation et de valorisation de l'offre de son entreprise auprès des clients et intégrant une volet négociation
- Actions de suivi et de fidélisation commerciale permettant au Technico-commercial de rester dans le paysage des clients
- Autres actions commerciales ponctuelles qui permettent de marquer la présence de son entreprise auprès de ses clients (salons...)

## UNE FORMATION

### ➔ Public concerné

- Niveau Bac+2 dans le domaine technique.

### ➔ Connaissances à acquérir

- Droit des affaires et droit social.
- Marketing fondamental et marketing industriel.
- Etudes de marché.
- Gestion comptable et financière.
- Communication commerciale et comportementale.
- Techniques de vente et de prospection des marchés.
- Négociation commerciale.
- Management de projets.
- Management d'équipes et de la force de vente.
- Anglais commercial.
- Intelligence économique.

# Technico-commercial industriel

## ➔ Recrutement

Le recrutement est réalisé par l'entreprise d'accueil. Le candidat doit effectuer une inscription dans le centre de formation en demandant un dossier de candidature. Ce dossier sera examiné par une commission et le candidat pourra être invité à se présenter à un entretien de motivation.

Cette formation peut être préparée en Formation Continue (FC), Congé Individuel de Formation (CIF) ou Droit Individuel à la Formation (DIF). Nous consulter.

## ➔ Organisation - Statut durant la formation

- La formation se déroule sur le site d'Auxerre.
  - L'alternance (1 à 2 semaines en formation, 2 semaines en entreprise)
- Au travers d'une relation tripartite (entreprise, apprenant, centre de formation) coordonnée, la pédagogie de l'alternance permet d'acquérir, pas à pas, de façon individualisée les compétences et savoirs professionnels liés à l'exercice du métier. Les périodes en entreprise et en centre de formation se succèdent pour constituer des phases pédagogiques.
- Le jeune est considéré comme salarié de l'entreprise avec un contrat de travail à durée déterminée.

## ➔ Validation des études

- **Validation professionnelle :**  
Certificat de **Qualification Paritaire de la Métallurgie**  
"Technico-commercial industriel"

La participation à la formation et la validation des compétences peuvent également donner lieu à un positionnement dans la convention collective des entreprises qui ne font pas partie de la branche métallurgique.

Modalités de délivrance du certificat :

- soutenance d'un mémoire
- réussite aux épreuves (étude de cas pluridisciplinaire et synthèse professionnelle)

- **Validation universitaire :**

Inscription à l'Université de Bourgogne pour les titulaires d'un bac+2 à l'entrée de la formation. La formation est validée par une **Licence Professionnelle en Commerce, option Manager en Technico-Commercial en PME/PMI (MTC)** délivrée par l'Université de Bourgogne.

Modalités de délivrance :

- réussite aux épreuves
- rédaction d'un mémoire
- soutenance devant un jury comprenant des professionnels

## ➔ Partenariat

**Universitaire**

- Université de Bourgogne.

## UN EMPLOI

### Le contrat de professionnalisation

C'est un contrat de travail commun aux **jeunes de 16 à 25 ans** sortis du système scolaire et aux **demandeurs d'emploi de plus de 26 ans** permettant d'accéder à une qualification reconnue en alliant des périodes d'enseignement général et l'exercice en entreprise d'activités en rapport avec la qualification visée.

**La durée des contrats** est comprise **entre 6 et 12 mois**. Un accord de branche peut dans certains cas porter cette durée à 24 mois (nous consulter).

La rémunération varie de 55 % du SMIC au SMIC ou 85 % du minimum conventionnel, en fonction de l'âge et du niveau d'études.

### Charges sociales et financement :

L'entreprise d'accueil bénéficie d'exonérations de charges sociales dites cotisations Fillon pour tous les salariés, d'exonérations spécifiques pour les demandeurs d'emploi âgés de 45 ans et plus et d'autres aides temporaires de Pôle Emploi.