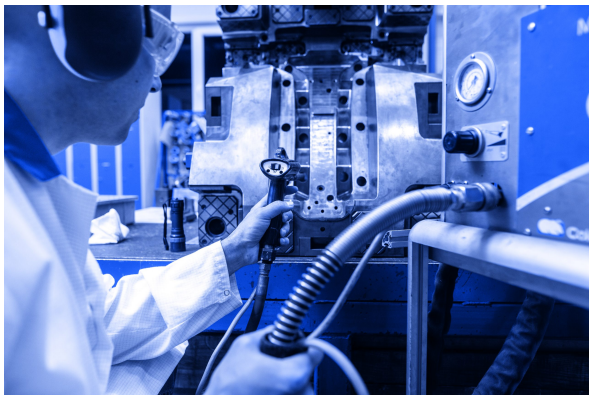
- Plasturgie

Technico-Commercial

CQP



Missions

Le/la technico-commercial(e) apporte un éclairage technique à la force de vente. Il/elle est garant(e) de la satisfaction client qui est au cœur de la stratégie commerciale. Ce métier permet de travailler avec des interlocuteurs variés et demande de pouvoir se mettre à la portée du client avec sourire et diplomatie.

Activités

- Prospection et identification des besoins et attentes des clients(produits, services)
- Fidélisation et développement de la clientèle
- Négociation et vente
- Analyse et amélioration de l'activité commerciale
- Lecture de plans techniques et maîtrise des fonctions produits et propriété des matériaux
- Analyse des contraintes techniques du client et de la faisabilitét echnique de l'entreprise

Métiers liés

- Commercial(e)
- Ingénieur des ventes
- Commercial(e) sédentaire
- Ingénieur technico-commercial(e)

CERTIFICATEURS

Fédération de la plasturgie et des composites/Polyvia
CPNEFP de la Plasturgie et des Composites

CONVENTION COLLECTIVE

292 Convention collective nationale de la plasturgie (transformation des matières plastiques)

PUBLIC(S)

- Salarié(e)s
- Demandeurs d'emploi
- Publics éligible au contrat de professionnalisation

ACCÈS

- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation

BC01 - Prospecter, développer et fidéliser sa clientèle

- Réaliser une veille technologique à l'aide de ressources pertinentes afin de définir le niveau d'attente des cibles (prospects, clients)
- Identifier les prospects en fonction des marchés ciblés, d'un planning et de leurs typologies afin d'optimiser la prospection
- Retranscrire la demande en cahier des charges, en apportant un conseil technique au client, afin de répondre à la fois à sa demande et aux contraintes de l'entreprise
- Formaliser un plan d'action commercial, en gérant son portefeuille clients et en programmant les actions à réaliser, afin d'assurer le suivi commercial
- Identifier les évolutions des marchés et des règlementations, grâce à un travail de veille, afin de s'adapter en temps et en heure au niveau des offres
- Participer au traitement des réclamations, en les recueillant et les enregistrant, afin d'identifier des solutions pertinentes rapidement

BC02 - Vendre et analyser son activité commerciale

- Mettre en oeuvre une stratégie d'approche, lors du montage d'une affaire, ou d'une offre afin de mobiliser les moyens matériels, humains et d'informations nécessaires pour préparer une négociation
- Conduire un entretien commercial, en explicitant le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service, afin de présenter l'ensemble des arguments pour la vente
- Conclure la vente, en respectant les différents critères (contrat, modalités, délais, encaissement...), afin d'atteindre les objectifs de vente
- Analyser son activité et ses marchés en identifiant les indicateurs de l'activité commerciale et leur signification et en renseignant les documents de suivi de son activité afin d'analyser les résultats de suivi des indicateurs de l'activité commerciale
- Mettre en oeuvre une démarche d'analyse des causes des écarts sur objectif, en posant un diagnostic pertinent, afin d'engager un plan d'action d'amélioration
- Mettre en oeuvre les mesures d'amélioration identifiées, en mesurant les indicateurs en amont et en aval, afin d'atteindre ses objectifs

BC03 - Appréhender les contraintes techniques du produit et lire un plan technique

- Lire et expliquer les dessins (de définition et d'ensemble) de produits déjà définis sur papier et sur logiciel de DAO, en sachant également représenter un ensemble mécanique simple sous forme de croquis et sous forme de schéma, afin de pouvoir vendre le bon produit au client
- Prendre en compte les liens entre fonction des produits et propriétés des matériaux, en sachant expliquer les liens entre produits et techniques de transformation, afin de répondre aux demandes du client
- Situer l'éco-conception en identifiant les enjeux en termes de règlementations, méthodes et outils existants afin de décrire les solutions techniques et proposer des voies d'amélioration dans le cadre de la démarche d'écoconception
- Repérer les informations techniques par rapport aux besoins client, en utilisant le vocabulaire technique, afin de répondre à la demande selon les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine
- Valider les aspects Faisabilité – Coût – Qualité – Délais des produits de l'entreprise par rapport au cahier des charges client, afin de répondre aux besoins du client et aux contraintes techniques de l'entreprise
- Participer au suivi de projets, en utilisant les outils de gestion, afin d'y intégrer les aspects commerciaux
- Appliquer les règles de sécurité, d'hygiène, de port de tenue de travail, et de déplacement, à la fois dans l'entreprise et chez les clients, afin d'éviter les risques d'accident

Modalités d'évaluation

L'évaluation peut se dérouler sous forme :
- d'une observation sur poste dans un premier temps
- d'un entretien dans un second temps

La certification professionnelle peut être obtenue par capitalisation des blocs de compétences. Tous les blocs de compétences doivent être validés pour obtenir la certification.
En cas de validation partielle, le bloc est acquis à vie, et le candidat peut se représenter afin de valider le CQP.

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:EU:3a44721b-3ac0-44c3-9e40-a44875cdf42d