

# CQP Plasturgie

## Technico-commercial

### Référentiels d'activités et de compétences

Désignation du métier  
ou des composantes du métier en lien avec le CQP

Métier de référence selon le répertoire de la branche

#### ■ **Attaché(e) technico-commercial(e)**

#### Référentiel d'activités du métier

- Participation à la politique commerciale, déclinaison du plan d'actions commercial et établissement du plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques...)
- Prospection d'une clientèle, proposition des solutions techniques selon les besoins, impératifs du client et négociation des conditions commerciales
- Proposition ou vérification des conditions de réalisation du contrat de vente
- Participation au développement des produits
- Suivi et analyse des résultats des ventes et proposition des ajustements
- Apport de conseils auprès du client sur les orientations des matières plastiques, des procédés et les règles générales de conception d'un produit plastique
- Participation au chiffrage de devis en relation avec les services techniques de l'entreprise
- Bilan de son activité commerciale

#### Référentiel de compétences

##### **Compétence 1**

##### **Préparer, planifier et organiser ses activités commerciales**

- Analyser son activité et ses marchés
- Optimiser la prospection
- Identifier les prospects

##### **Compétence 2**

##### **Prospecter et identifier les besoins et attentes des clients (produits, services)**

- Réaliser une veille technologique
- Définir le niveau d'attente des cibles (prospects, clients)
- Retranscrire la demande en cahier des charges
- Apporter un conseil technique au client

### Compétence 3

#### Négocier une proposition commerciale et conclure une vente

- Monter et préparer une affaire, une offre
  - Mettre en œuvre une stratégie d'approche
  - Mobiliser les moyens matériels, humains et d'informations pour préparer une négociation
  - Conduire un entretien commercial
  - Interpréter et expliciter le chiffrage d'un produit, d'un process ou d'un service
  - Conclure la vente (contrat, modalités, délais, encaissement...)
- 

### Compétence 4

#### Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle

- Assurer le suivi, gérer son portefeuille clients
  - S'adapter aux évolutions des marchés et des réglementations
  - Participer au traitement des réclamations
  - Formaliser et suivre un plan d'actions commercial
- 

### Compétence 5

#### Lire un plan technique et appliquer les règles de conception/écoconception d'un produit plastique et/ou composite

- Lire et expliquer les dessins (de définition et d'ensemble) de produits déjà définis sur papier et sur logiciel de DAO
  - Représenter un ensemble mécanique simple sous forme de croquis et sous forme de schéma
  - Prendre en compte l'aspect entre fonctions des produits et propriétés des matériaux
  - Maîtriser les liens produits/technique de transformation
  - Situer l'écoconception et identifier les enjeux en termes de réglementations, méthodes et outils existants
  - Décrire les solutions techniques et proposer des voies d'amélioration dans le cadre de la démarche d'écoconception
- 

### Compétence 6

#### Analyser, identifier les contraintes techniques du client et tenir compte de la faisabilité technique de l'entreprise

- Utiliser le vocabulaire technique et les possibilités liées aux techniques de transformation de son domaine
  - Repérer et sélectionner les informations techniques par rapport aux besoins client
  - Valider les aspects Faisabilité - Coût - Qualité - Délais des produits de l'entreprise par rapport au cahier des charges client
  - Participer au suivi de projets
- 

### Compétence 7

#### Rendre compte et renseigner les indicateurs de l'activité commerciale

- Identifier les indicateurs de l'activité commerciale et leur signification
  - Renseigner les documents de suivi de son activité
  - Analyser les résultats de suivi des indicateurs de l'activité commerciale
  - Mettre en œuvre une démarche d'analyse des causes des écarts sur objectif et engager un plan d'actions
  - Mettre en œuvre des mesures d'amélioration
- 

### Compétence 8

#### Respecter les règles Qualité, Sécurité, Hygiène et Environnement dans son domaine

- Appliquer les règles de sécurité dans et hors entreprise
- Appliquer les règles d'hygiène, de port de tenue de travail, de déplacement dans l'entreprise et chez les clients
- Identifier les risques pour les personnes, les équipements et l'environnement liés à l'activité réalisée
- Utiliser correctement les moyens de prévention et les équipements de protection collective et individuelle
- Appliquer les mesures de protection de l'environnement selon les règles en vigueur dans l'entreprise et chez les clients
- Appliquer les gestes et postures de travail préconisés lors du port de charges et les règles d'ergonomie définies