**ATTACHE (E) COMMERCIAL (E)**

**BAC + 2 - Niveau 5**



**Code ROME : D1402- D1403-– D1407- C1206-C1102**

**Code CPF : 247459**

**OBJECTIFS DE LA FORMATION**

L’attaché commercial est un commercial opérationnel capable de collecter des informations pour concevoir son plan d’action commerciale, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances.

**OBJECTIFS OPERATIONNELS**

A l’issue de la formation, l’apprenant sera capable de :

* Elaborer et planifier son plan d’action
* Prospecter par téléphone ou physiquement
* Mener des négociations commerciales
* Gérer et développer son portefeuille client.

**METIERS VISÉS**

Fonctions et activités du poste visées à l’issue de la formation :

• Attaché (e) commercial (e)

• Conseiller(ère) commercial (e)

• Chargé (e) de clientèle

• Conseiller(ère) financier (banque, assurance)

**PUBLIC VISÉ**

* Jeunes de moins de 30 ans en recherche d’emploi et de qualification (contrat d’apprentissage)

et sans limite d’âge (contrat de professionnalisation uniquement)

* Salarié, demandeur d’emploi.
* Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
* Etudiants

**PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D’ADMISSION**

* **Formation Initiale :**

> Justifier d’un niveau 4 (Bac) validé et de 6 à 12 mois d’expérience professionnelle ou d’une année d’études post-bac et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l’établissement.

* **Formation Continue :**

Nous contacter

**DELAIS D’ACCES**

L’entrée en formation est possible jusqu’au démarrage de l’action

**DURÉE**

* 490 heures en centre.

**METHODES MOBILISÉES**

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

**MODALITES D’EVALUATION**

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l’apprenant afin d’ajuster au mieux son parcours par le biais d’un contrôle continu et d’évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

Validation des blocs de compétences

En cas d’échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

**PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCE**

**BLOC A : Organiser son activité commerciale**

Créer une dynamique de groupe

Analyser le marché de son secteur commercial

Organiser son activité commerciale

Préparer et mettre en œuvre un plan d’action commercial

Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale

**BLOC B : Réaliser une démarche de prospection**

Choisir et planifier ses actions de prospection

Préparer et mener ses entretiens de prospection

Suivre et analyser les résultats de sa prospection

Utiliser les outils informatiques au service de la prospectio**n**

**BLOC C : Négocier et suivre une vente**

Préparer un entretien de vente

Réaliser un entretien de vente

Traiter les objections et conclure une vente

Rédiger une proposition commerciale avec la réglementation en vigueur

Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne

Utiliser les outils informatiques au service de la vente

**BLOC D : Gérer son portefeuille et la relation client**

Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients

Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes

Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales

Proposer de nouvelles offres commerciales

Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes

Utiliser les outils informatiques au service de la relation client

**ENCADREMENT D’ÉQUIPE PEDAGOGIQUE**

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

Trois champs de compétences peuvent être mobilisés :

* Des compétences techniques du métier
* Des compétences en appui des stagiaires dans leur recherche d’emploi
* Des compétences théoriques sur les disciplines générales

**VALIDATION**

* Diplôme Titre Niveau 5 / bac + 2

Code RNCP : 27413

**LIEU DE FORMATION**

* CCI FORMATION

5, rue Jean-Antoine CHAPTAL

57070 METZ

**ACCESIBILITE**

Tous nos sites répondent aux conditions d’accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

**COUT DE LA FORMATION**

OPCO de l’entreprise d’accueil.

Etudiant financement individuel

Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des information liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation.org (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)