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 ses 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.

Votre contact :
METZ Tél. 03 87 39 46 00 alternance@moselle.cci.fr www.cciformation.org

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 COMPETENCES

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 prospection

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 /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.

VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau 5 / bac + 2
  Code RNCP : 36022

SUITES DE PARCOURS ET DEBOUCHES

A l'issue de cette formation, les titulaires peuvent poursuivre leur parcours de formation en postulant au titre de niveau 6 / bac + 3 de responsable de développement commercial ou responsable de la distribution (Titres NEGOVENTIS).

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

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.
Etudiant financement individuel
Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des informations 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.)

Votre contact :
METZ Tél. 03 87 39 46 00 alternance@moselle.cci.fr www.cciformation.org