

Attaché Commercial



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36022 - ENREGISTRÉ LE 10 NOVEMBRE 2021

BAC+2, NIVEAU 5 - N° UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 36C3120G



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le dipl du titre Attaché Commercial sera capable de :

- Analyser le Plan d'Action Commerciale de son entreprise et sélectionner les actions les plus pertinentes à mener
- Développer son activité sur le secteur dont il a la charge
- Définir les modalités d'évaluation du PAC et les outils nécessaires à la bonne conduite des actions envisagées
- Gérer les tableaux de bord et reporting de ses activités commerciales



PROGRAMME

PRÉPARER, ORGANISER ET METTRE EN ŒUVRE DES ACTIONS COMMERCIALES

Analyser l'environnement économique sur son périmètre d'activité
Sélectionner les cibles à atteindre par la mise en œuvre de ses actions commerciales
Construire le plan des actions opérationnelles à conduire sur son périmètre d'activité
Sélectionner les prospects à démarcher, en utilisant les ressources internes et externes à son entreprise, notamment digitales
Déterminer les actions de prospection à mettre en œuvre (téléphoniques, e-mailing, visites, digitales...), en analysant les caractéristiques de ses prospects et en veillant à leur adaptation et leur complémentarité
Organiser la réalisation des actions de prospection, en planifiant de façon rationnelle leur mise en œuvre
Réaliser les actions de prospection analogique auprès des cibles sélectionnées, en mobilisant les techniques permettant de surmonter d'éventuelles résistances

NÉGOCIER ET RÉALISER DES VENTES DE PRODUITS/SERVICES DE SON ENTREPRISE

Conduire un entretien de découverte préalable à une vente
Conseiller le client en développant un argumentaire sur les prestations proposées
Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires
Rédiger la proposition commerciale, en vérifiant sa conformité aux conditions définies lors de la négociation avec le client

GÉRER LA RELATION CLIENT ET LE REPORTING DE SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

Entretien une relation suivie avec ses clients après la vente
Organiser les modalités de gestion et d'actualisation de son portefeuille clients
Analyser les composantes de son portefeuille clients
Effectuer le bilan des ventes réalisées auprès de chaque client



AUTRES ACTIVITÉS

Bureautique (pack-office Word/Excel)
Français
Anglais
Technique de recherche d'emploi



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public - titulaire d'un baccalauréat/titre professionnel de niveau Bac ou niveau Bac validé et 1 année d'expérience professionnelle ou niveau Bac non validé et 3 années d'expérience professionnelle

Recrutement sur dossier avec entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

Cadre technico-commercial, responsable des ventes, attaché commercial bancaire, attaché commercial en assurances, responsable d'exploitation...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)

Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation

Stagiaires encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives

Assistances technique et pédagogique appropriées

Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Épreuves écrites et orales en contrôles continus

Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)

Bilan de formation à mi-parcours et évaluations en entreprises

Soutenance finale devant un jury composé de professionnels

DURÉE

455 heures

STAGE EN ENTREPRISE

140 heures

DATE FORMATION

Du 05/11/2024 au 18/03/2025

PRIX

4 322,50 €/stagiaire. Financement possible (AIF, CPF PTP, CPF...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre
de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

ERIC AUDART

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 00
candidature.formation@indre.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58

N° d'activité formation : 2436P000136

