# **Attaché Commercial**

Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

# Objectif de formation

A l'issue de la formation, l'attaché commercial est capable à partir du plan d'action commercial défini par sa hiérarchie, de définir et mettre en œuvre son propre plan d'action opérationnel, en y intégrant les objectifs qui lui sont fixés, de mener une négociation commerciale en bénéficiant d'une relative marge de manœuvre, et de gérer un portefeuille de clients et prospects.

# **Programme**

#### COMPETENCES

#### Bloc 1- Prospecter et développer son portefeuille

Sélectionner les cibles à atteindre, en veillant à leur cohérence avec le plan d'action commercial/Sélectionner les prospects et clients inactifs à rencontrer, en étudiant leurs caractéristiques et processus d'achat/Mener des actions de prospection en présentiel ou à distance/Préparer les entretiens de prospection à conduire/Réaliser les entretiens de prospection en présentiel ou à distance auprès des cibles sélectionnées

#### Bloc 2- Négocier, vendre et entretenir la relation client

Préparer l'entretien de négociation en définissant le besoin du client et les objectifs à atteindre, en s'appuyant sur l'analyse des informations recueillies/Préparer une présentation commerciale des produits/services à l'aide d'outils adaptés/Conseiller le client en développant un argumentaire sur l'offre proposée/ Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires, en respectant les objectifs commerciaux fixés/Rédiger la proposition commerciale/Conclure la vente/Entretenir la relation avec les clients après la vente/Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients

#### Bloc 3 - Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale.

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients dans un logiciel dédié dans le respect du RGPD/Analyser les composantes du portefeuille/Évaluer les résultats de l'activité commerciale/Actualiser la connaissance de l'entreprise, sa culture et les solutions qu'elle propose/Réaliser une veille du marché en suivant les tendances, les évolutions technologiques et le comportement des consommateurs, ainsi que le positionnement de ses concurrents, afin d'identifier les opportunités et les menaces sur le marché/Proposer des axes d'évolution de l'offre en identifiant de nouvelles propositions commerciales

## Infos pratiques



Formation alternance



Tout public



1 Année dont 462 Heures en



Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise



Adresse

Saint Brieuc - CCI **Formation** 16 rue de Guernesev.

22000 Saint-Brieuc

https://www.cci-formationbretagne.fr/cotes-armor



- La certification attaché commercial inscrite au RNCP fait partie du réseau Negoventis CCI
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Accompagnement à la VAE validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme





## Les conditions d'admission

#### **Prérequis**

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac ou de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Niveau d'entrée : BAC - Niveau 4 Niveau de sortie : BAC+2 - Niveau 5

#### Modalités d'entrée

Téléchargez le dossier de candidature

Rendez-vous avec un conseiller en formation /étude du dossier de candidature/positionnement/signature d'un contrat d'alternance.

Délais d'accès à la formation, entrée uniquement à la date du démarrage de la formation.

# Le parcours de formation

#### Objectifs pédagogiques

Préparer, organiser et mettre en œuvre des actions commerciales, négocier et réaliser des ventes de produits/services de son entreprise, gérer la relation client et effectuer le reporting de son activité commerciale.

### ALTERNANCE

#### Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue et initiale, par blocs séparés, dans son intégralité. Le référentiel intègre dans les deux cas une dimension. professionnelle évaluée systématiquement selon deux modalités. A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation. La validation de chaque bloc de compétences est déterminée par : Des évaluations de modules de formation (intermédiaires et/ou finales). Une évaluation de bloc de compétences.

#### Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

#### Perspectives métiers

Attaché commercial en biens d'équipements professionnels. Attaché commercial en services auprès des entreprises. Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières. Attaché commercial en biens de consommation. Technico-commercial. Attaché commercial bancaire...Pour en savoir plus sur le métier d'attaché commercial, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur https://cleor.bretagne.bzh/

### Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Bachelor Responsable de Développement Commercial

# **En savoir plus** Certification professionnelle - diplôme

Intitulé: Attaché commercial - CCI FRANCE Code RNCP: 39743 - décision du 31/10/2024

Date et mise à jour des informations : 19/11/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

#### Contacts



#### **GUENEGOU Lise**

cfa@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey,, - 22000 Saint-Brieuc Tél. : 02 96 78 62 00 - nathalie.horvat@cotesdarmor.cci.fr - https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor



#### Saint-Brieuc

Les sessions

• Septembre 2026



