

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

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

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 420 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

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 Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



Les points forts de la formation

- La certification Attaché Commercial inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) fait partie du réseau Negoventis CCI France.
- 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



Des formations



enregistrée au RNCP

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](#)

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation, validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

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 à partir de la notation de rapports d'activité et de soutenances 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

Date et mise à jour des informations : 09/12/2025

Intitulé : Attaché commercial - CCI FRANCE

Code RNCP : 39743 - décision du 31/10/2024

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

Contact



PÔLE ALTERNANCE CCI Côtes d'Armor

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>

Les sessions



Saint-Brieuc

- Septembre 2026



**CCI FORMATION
BRETAGNE**