

Attaché Commercial

Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

À 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 469 Heures en centre 1351 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

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

Adresse

Brest - IFAC SUP'IFAC
Campus des Métiers
465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

<http://www.ifac-brest.fr/>

Les points forts de la formation

- Le cycle Attaché commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac+3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Possibilité de certification VAE.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating).
- Suivi et soutien individualisé

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 et satisfaire aux épreuves de positionnement de l'établissement ou avoir 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de positionnement de l'établissement

➔ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

➔ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. 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.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initiale (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences. Certificateur : CCI FRANCE

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 : 27/02/2026

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

 **BODENES Béatrice**
beatrice.bodenenes@ifac-brest.fr

IFAC, Sup' IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 130 022 932 00086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - <http://www.ifac-brest.fr/>

 **NICOLAS Danielle**
danielle.nicolas@ifac-brest.fr

Les sessions

Brest cedex 9

- Nous contacter