CCI FORMATION CÔTES D'ARMOR

91 % Taux de réussite aux examens

87 % Taux d'insertion

Attaché.e commercial - certification immobilier

Réseau Negoventis ATC

CPF | NOUVEAUTÉ | VAE | APPRENTISSAGE | PROFESSIONNALISATION

MON COMPTE FORMATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, l'attaché commercial est capable, à partir du plan d'action commerciale, de définir et d'appliquer sa propre démarche opérationnelle. Il sait mener une négociation commerciale et gérer son portefeuille de clients et prospects.

Programme

Compétence A : Organiser son activité commerciale

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

Compétence B : Réaliser une démarche de prospection

Préparer et planifier ses actions de prospection et ses entretiens de prospection

Suivre et en analyser les résultats / Utiliser les outils informatiques au service de la prospection

Compétence 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 en lien 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

Compétence 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 clients

Certification immobilier - 98 h

Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction

Rédiger les mandats adaptés au contexte

Créer des supports de communication adaptés aux biens immobiliers

Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente ou un contrat de bail d'habitation

Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation

Etablir un plan de financement

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 497 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

negoventis Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

Les points forts de la formation

- La certification attaché commercial inscrite au RNCP 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.

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
Tests de positionnement, entretien de motivation, validation du projet professionnel

Les sessions

Saint-Brieuc

- Nous contacter

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Organiser son activité commerciale, réaliser une démarche de prospection, négocier et suivre une vente, gérer son portefeuille et la relation client.

▶ PRÉSENTIEL

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.

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, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site
CLEOR https://cleor.bretagne.bzh/metier/D1402

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 05/03/2024

Intitulé : Attaché commercial - CCI FRANCE

Code RNCP : 36022 - décision du 10-11-2021

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
jepostuleformation@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

CCI FORMATION BRETAGNE