

Attaché.e commercial - Digitalisation de la vente

Réseau Negoventis

CPF

DIPLOMANTE

VAE

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

Compétence A : Organiser son activité commerciale

Créer une dynamique de groupe

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

Préparer et mener ses entretiens de prospection

Suivre et analyser les résultats de sa prospection

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

Compétences transversales : Digitalisation de la vente

Développer les connaissances en matière de relation client 2.0

Identifier les nouvelles tendances de la relation client à l'ère du digital

Mettre en place une stratégie omnicanale

Mettre en place des indicateurs de performance (ROI)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 462 Heures en centre

Tarif(s)

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

Adresse

Saint Briec - CCI Formation

16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Briec

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



Formation organisée en blocs de compétences qui peuvent s'acquérir de manière indépendante



Les points forts de la formation

- Le cycle Attaché commercial fait partie du réseau Negoventis géré par 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 de sortie : BAC+2

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

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 d'assistant.e de manager, 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/metier/D1402>

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 08/12/2021

Intitulé : Attaché commercial

Code CPF : 247459

Code RNCP : 36022

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 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

Les sessions



Saint-Brieuc

- septembre 2022 à septembre 2023