CCI FORMATION CÔTES D'ARMOR

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 - Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

Analyser le marché de son secteur commercial / Organiser son activité commerciale / S'approprier et mettre en œuvre un plan d'action commercial / Recueillir et analyser des informations sur les prospects / Identifier les actions de prospection à mettre en œuvre et structurer le plan de prospection / Mettre en œuvre des actions de prospection / Suivre et évaluer ses actions de prospection / Intégrer la RSE dans ses pratiques

Bloc 2 - Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise

Préparer en entretien de vente / Négocier une vente / Traiter les objections / Conclure une vente / Rédiger une proposition commerciale en lien avec la règlementation en vigueur

Bloc 3 - Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

Suivre la relation client / Tenir ses fichiers clients / Suivre ses ventes / Analyser et qualifier son portefeuille clients / Proposer des actions de fidélisation / Effectuer le reporting de son activité commerciale

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

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 462 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 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.

Les sessions

Saint-Brieuc

- Septembre 2025

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 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

Date et mise à jour des informations : 05/06/2025

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

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