

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

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 réglementation 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

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 : 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

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