



Attaché commercial

ATC Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

CERTIFICATION

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

A l'issue de la formation, l'attaché commercial est capable à partir du plan d'action commerciale 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.

Objectif(s) pédagogique(s)

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

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

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année(s) dont 476 Heure(s) en centre 1344 Heure(s) en entreprise

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

Adresse

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

29801 Brest cedex 9

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

Contacts



BODENES Béatrice

02 29 00 60 21

beatrice.bodenes
@ifac-brest.fr



KOK Corinne

02 29 00 60 24

corinne.kok@ifac-brest.fr

Les plus

- 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.



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

Modalités de recrutement

Tests de positionnement et entretien de motivation.

→ Niveau d'entrée : Niveau IV (BAC) ↔ Niveau de sortie : Niveau III (BAC+2)

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

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 une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance.

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 ...

Diplôme obtenu

Diplôme : Attaché.e commercial.e Negoventis

Modalités d'entrée

Tests et entretiens de motivation

Complément d'information

Code diplôme : 27413

Code CPF : Salarié: 247459, Demandeur d'emploi:

Code RNCP ou registre spécifique: 27413

Date et mise à jour des informations : 10/01/2019

