

ATTACHÉ COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2)



DU 20 JANVIER AU
29 AOUT 2023



negoventis



processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION



COFINANÇÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

REGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTE

ORGANISATION

Depuis 50 ans, le Groupe CCI Formation de la Nièvre propose son expertise sur la formation des adultes, notamment par son expertise, ses compétences d'ingénierie et d'innovation pédagogiques reconnues.

Nous employons des méthodes et des moyens pédagogiques actifs : simulations d'entretiens de vente, utilisation des outils vidéo, téléphonique, micro-informatique, internet.

Nos intervenants sont tous spécialisés dans leur domaine professionnel.

Notre structure demeure le partenaire de proximité afin de vous accompagner dans votre projet professionnel.

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap sous réserve. Merci de nous contacter par courriel : handicap@campus-numérique-nevers.com

Le taux de satisfaction de nos apprenants est de plus 87% (données 2022) sur l'ensemble de ses formations longues diplômantes.

CONTACT ACTIVITÉ FORMATION PROFESSIONNELLE

06 64 19 28 73

Marina LEUZY

Assistante Cycles Qualifiants
m.leuzy@nievre.cci.fr

07 64 37 77 32

Corinne PREAULT

Responsable Formation Professionnelle
c.preatult@nievre.cci.fr

En 2022 :

Satisfaction :

85%

Réussite Examens :

93 %

Insertion Emploi :

69 %



Groupe CCI Formation
74, rue Faidherbe
58000 NEVERS

formation@nievre.cci.fr
Tél : 03 86 60 55 55

- @CCIFNievre
- CCI Formation Nièvre
- Groupe CCI Formation



DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat d' « Attaché Commercial », inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 5 (équivalent au Bac+2) par décision du 10/11/2021 (valable pour 3 ans).

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur :

- Des évaluations par modules de formation
- Des cas de synthèse par blocs de compétences
- Des simulations de vente
- L'évaluation des acquis en entreprise
- Le rapport professionnel et la soutenance de stage

L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessous). En cas de non-obtention du titre du fait de la non validation d'un ou plusieurs blocs de compétences, le(s) bloc(s) de compétences validé(s) permettent d'obtenir un certificat de compétences. L'apprenant a cinq ans pour obtenir les blocs de compétences manquants afin d'obtenir le diplôme.

Enfin, pour toute demande de validation d'un ou plusieurs blocs de compétences uniquement (sans titre professionnel), merci de nous contacter.

POURSUITE

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études ou formations supérieures en commerce

(sous réserve de l'acceptation de l'organisme / école), notamment le Bachelor de Responsable de Développement Commercial de niveau 6 proposé par DIGISUP.

OBJECTIFS

L'attaché Commercial travaille dans le domaine des services (assurances, mutuelles, banques, immobilier...) et des biens d'équipements ou matières premières pour les professionnels. En plus de former des commerciaux opérationnels, la formation donne les compétences suivantes :

- Collecter des informations pour concevoir leur plan d'action commerciale
- Mener des négociations
- Prévoir, surveiller et évaluer leurs performances
- Gérer et développer leur portefeuille clients.

ADMISSIONS

PUBLICS CONCERNÉS

Demandeurs d'emploi ou salariés dans le cadre d'une reconversion pro, d'un CPF ou autres. Le projet professionnel doit être validé par un conseiller-prescripteur (Pôle Emploi, Mission Locale ...) avec possibilité de rémunération suivant la législation en vigueur.*

Salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise, du CPF, d'un contrat de formation en alternance.

Formation accessible aux personnes avec handicap sous certaines conditions, plus d'infos sur www.nievre.cci.fr/se-former

PRÉREQUIS

Afin de candidater, les prérequis sont les suivants : Baccalauréat ou équivalent, permis de conduire obligatoire. Il faudra aussi passer des épreuves de sélection de positionnement (français, mathématique, culture générale et une simulation de vente) et un entretien d'admission avec un jury.

COÛT DE LA FORMATION



Formation entièrement prise en charge par la région Bourgogne-Franche-Comté dans le cadre d'un demandeur d'emploi, sous réserve de validation d'un conseiller-prescripteur (Pôle Emploi, Cap Emploi, Mission Locale...).



Inscription possible au cycle complet (4500€) ou par module (coût forfaitaire). Prise en charge possible partiellement ou totalement par le biais du CPF (moncompteformation.gouv.fr).



Formation pouvant être réalisé en alternance : merci de vous renseigner auprès de nos services (informations au recto).

PROGRAMME

PRÉPARER, ORGANISER ET METTRE EN ŒUVRE DES ACTION COMMERCIALES 224 H

| | |
|--|------|
| Savoir être professionnel et recherche de stage | 28 H |
| Analyser le marché de son secteur commercial | 21 H |
| Organiser son activité commerciale | 35 H |
| S'approprier et mettre en œuvre un plan d'action commercial | 35 H |
| Recueillir et analyser des informations sur les prospects | 14 H |
| Identifier les actions de prospection à mettre en œuvre et structurer le plan de prospection | 28 H |
| Mettre en œuvre des actions de prospection | 35 H |
| Suivre et évaluer ses actions de prospection | 21 H |
| Intégrer la RSE dans ses pratiques | 7 H |

GESTION DE LA RELATION CLIENT ET REPORTING DE SON ACTIVITÉ COMMERCIALE 147 H

| | |
|--|------|
| Suivre la relation client | 14 H |
| Tenir ses fichiers clients | 14 H |
| Suivre ses ventes | 77 H |
| Analyser et qualifier son portefeuille clients | 21 H |
| Proposer des actions de fidélisation | 14 H |
| Effectuer Le reporting de son activité commerciale | 7 H |

MATIERES TRANSVERSALES 143 H

| | |
|---|------|
| Utiliser les outils numériques pour la relation clients | 56 H |
| Dossier Professionnel (rapport écrit) | 21 H |
| Soutenance (prépa et oral) | 14 H |
| Evaluations, suivi, révisions, bilan | 52 H |

STAGE EN ENTREPRISE 350 H

NEGOCIER, REALISER DES VENTES DE PRODUITS/SERVICES 154 H

| | |
|---|------|
| Préparer un entretien de vente | 42 H |
| Négocier une vente | 56 H |
| Traiter les objections | 14 H |
| Conclure une vente | 7 H |
| Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur | 35 H |