

ATTACHÉ COMMERCIAL

NIVEAU 5 (BAC+2)



DU 20 JANVIER AU
29 AOUT 2023



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



COFINANCÉ
PAR L'UNION
EUROPÉENNE

**RÉGION
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.preault@nievre.cci.fr



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

En 2022 :

Satisfaction :

85%

Réussite Examens :

93 %

Insertion Emploi :

69 %

Scannez-moi



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 réalisée en alternance : merci de vous renseigner auprès de nos services (informations au recto).

PROGRAMME

PREPARER, ORGANISER ET METTRE EN OEUVRE 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

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

GESTION DE LA RELATION CLIENT ET REPORTING DE SON ACTIVITE 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