



# Attaché commercial

## OBJECTIFS

Professionaliser des commerciaux (H/F) capables de contribuer au développement de l'activité et d'assurer la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.

## MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Attaché commercial, technico-commercial, commercial itinérant ou sédentaire, animateur des ventes, chargé de clientèle.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+3 (Bachelor / Licence) dans le domaine de la gestion et du développement de l'entreprise (commerce, commerce international, développement commercial, gestion, qualité, RH, banques et assurances).

## PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> VAE possible.

## PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac validé avec expérience ou Bac+2.

Sens de la relation, sens du résultat, bonne présentation, ténacité, goût du challenge, organisation et rigueur.

## STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

## MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury.

En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

## DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État d'Attaché commercial, inscrit au RNCP niveau 5 n° 36022 (enregistrement à France Compétences au 10/11/2021). CCI France Réseau Négoventis. Pas d'équivalence spécifique.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

## PROGRAMME (455 H)

### Préparation et organisation de son activité commerciale

- > Analyse du marché et de la concurrence
- > Élaboration d'un PAC
- > Outils informatiques utiles à la relation client

### Mise en oeuvre des actions de prospection

- > Plan de prospection et actions marketing
- > Techniques téléphoniques
- > Conduite d'un entretien de prospection
- > Suivi et évaluation des actions de prospection

### Négociation et réalisation des ventes de produits / services

- > Conduite d'un entretien de vente
- > Élaboration d'une proposition commerciale
- > Cadre juridique d'une proposition commerciale
- > Suivi des ventes et satisfaction client

### Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- > Gestion de son activité, de ses priorités
- > Analyse stratégique de son portefeuille clients
- > Fidélisation et développement de sa clientèle
- > Bilan quantitatif de ses ventes

Taux de réussite 2023 : 100 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
	✓		
Valérie Philipppo : v.philippo@mdb.cci.fr - 03 85 21 53 46			