



Attaché.e commercial - Digitalisation de la vente

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



Objectif de formation

A 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.

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

Compétences transversales : Digitalisation de la vente

- Développer les connaissances en matière de relation client 2.0
- Identifier les nouvelles tendances de la relation client à l'ère du digital
- Mettre en place une stratégie omnicanale
- Mettre en place des indicateurs de performance (ROI)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année(s) dont 546 Heure(s) en centre 1274 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/>



Des formations



Les plus

- Le cycle Vendeur conseiller 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.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching).
- Mise en relation avec des entreprises (job dating).

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

→ Niveau d'entrée : BAC ↔ Niveau de sortie : BAC+2

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Modalités de recrutement

Etude du dossier de candidature. Tests de positionnement et entretien de motivation. validation du projet professionnel.

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. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

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 ...

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme


Date et mise à jour des informations : 02/03/2021

Intitulé : Attaché(e) commercial(e)


Code CPF : 247459

Code RNCP : 27413

Contacts

 **BODENES Béatrice**
beatrice.bodenest@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers - N° SIRET 13002293200086 - 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/>

 **KOK Corinne**
corinne.kok@ifac-brest.fr

