

# Attaché Commercial

Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

À 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.

## Programme

### COMPETENCES

#### Bloc 1 - Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

Analyser l'environnement économique sur son périmètre d'activité

Sélectionner les cibles

Construire le plan des actions opérationnelles

Préparer une présentation commerciale

Sélectionner les prospects à démarcher

Préparer les entretiens de prospection à conduire

Réaliser les actions de prospection

Analyser les actions mises en œuvre et les résultats obtenus

#### Bloc 2 - Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise

Conduire un entretien de découverte

Définir le besoin du client

Conseiller le client en développant un argumentaire

Négocier le prix et les conditions de vente

Rédiger la proposition commerciale

Conclure la vente

#### Bloc 3 - Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

Entretenir une relation suivie avec ses clients

Assurer la tenue de ses fichiers clients

Effectuer le bilan des ventes réalisées

Evaluer les résultats de son activité de vente

Rendre compte de son activité commerciale

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année dont 469 Heures en centre  
1351 Heures en entreprise

### Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

### Adresse

#### Brest - IFAC Campus des Métiers

465 rue de Kerlaurent,  
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

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



## Les points forts de la formation

- 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.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Possibilité de certification VAE.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating).
- Suivi et soutien individualisé

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

➔ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

➔ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

## Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. Rendez-vous avec un conseiller en formation /étude du dossier de candidature/positionnement/signature d'un contrat d'alternance.

Délais d'accès à la formation, entrée uniquement à la date du démarrage de la formation.

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Préparer, organiser et mettre en œuvre des actions commerciales, négocier et réaliser des ventes de produits/services de son entreprise, gérer la relation client et effectuer le reporting de son activité commerciale.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

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 l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences, 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 ...

## Perspectives métiers

Attaché commercial en biens d'équipements professionnels. Attaché commercial en services auprès des entreprises. Attaché commercial en biens intermédiaires et matières premières. Attaché commercial en biens de consommation. Technico-commercial. Attaché commercial bancaire...

Pour en savoir plus sur le métier d'attaché commercial, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR

BRETAGNE en cliquant sur

<https://cleor.bretagne.bzh>

## Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Bachelor Responsable de Distribution Omnicanal

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme


Date et mise à jour des informations : 27/03/2024

**Intitulé** : Attaché commercial - CCI FRANCE


**Code RNCP** : 36022 - décision du 10/11/2021

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts

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

IFAC Campus des Métiers Brest - 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/>

 **JARNIOU Jean-Edouard**  
jean-edouard.jarniou@ifac-brest.fr

## Les sessions

Brest cedex 9

- Nous contacter