

Attaché Commercial



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 39743 - ENREGISTRÉ LE 31 OCTOBRE 2024

BAC+2, NIVEAU 5 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 36X31209

BAC
+2



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le dipl du titre Attaché Commercial sera capable de :

- Prospecter et développer son portefeuille.
- Négocier, vendre et entretenir la relation client.
- Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale.



PROGRAMME

PROSPECTER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE

Sélectionner les cibles à atteindre, en veillant à leur cohérence avec le plan d'action commercial défini par la hiérarchie.
Sélectionner les prospects et clients inactifs à rencontrer.
Mener des actions de prospection en présentiel ou à distance.
Préparer les entretiens de prospection à conduire.
Réaliser les entretiens de prospection en présentiel ou à distance auprès des cibles sélectionnées.
Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice de son métier.
Prise en compte des impacts environnementaux dans l'organisation de ses activités.

NÉGOCIER, VENDRE ET ENTREtenir LA RELATION CLIENT

Préparer l'entretien de négociation en définissant le besoin du client et les objectifs à atteindre.
Préparer une présentation commerciale des produits/services, à l'aide d'outils adaptés et dans une démarche inclusive.

Conseiller le client en développant un argumentaire sur l'offre proposée.
Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires, en respectant les objectifs commerciaux fixés, et en tenant compte des marges de manœuvre possibles.
Rédiger la proposition commerciale.
Conclure la vente, en veillant à l'établissement des documents contractuels (contrats, bons de commande, financement...).

Entretenir la relation avec les clients après la vente, en s'assurant de la fourniture du produit/service et du règlement de la facture.
Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients en lien avec le service après-vente.
Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice de son métier.
Prendre en compte les impacts environnementaux dans l'organisation de ses activités.

PROPOSER DES MESURES D'AMÉLIORATION DE L'EFFICACITÉ COMMERCIALE

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients dans un logiciel dédié dans le respect du RGPD.
Analyser les composantes de votre portefeuille en identifiant et qualifiant les caractéristiques de ses membres en fonction de leur volume d'affaires ou de leur potentiel.
Evaluer les résultats de votre activité commerciale et rendu compte à votre hiérarchie.
Actualiser votre connaissance de l'entreprise, sa culture et les solutions qu'elle propose (produits, financement, reprise, seconde main...).

Réaliser une veille du marché en suivant les tendances, les évolutions technologiques et le comportement des consommateurs, ainsi que le positionnement de vos concurrents.

Proposer des axes d'évolution de l'offre, en identifiant de nouvelles propositions commerciales.

Agir avec éthique et intégrité dans l'exercice de votre métier.

Prendre en compte les impacts environnementaux dans l'organisation de vos activités.

AUTRES ACTIVITÉS

Bureautique (pack-office Word/Excel)
Français
Anglais
Technique de recherche d'emploi



Accessible aux personnes
en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public - titulaire d'un baccalauréat/titre professionnel de niveau Bac ou niveau Bac validé et 1 année d'expérience professionnelle ou niveau Bac non validé et 3 années d'expérience professionnelle
Recrutement sur dossier avec entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

Attaché commercial, chargé de clientèle en assurances, conseiller en assurances et produits d'épargne, chargé de clientèle bancaire, conseiller de clientèle bancaire, attaché technico-commercial, responsable technico-commercial, technico-commercial...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation
Stagiaires encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives
Assistances technique et pédagogique appropriées
Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Épreuves écrites et orales en contrôles continus
Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)
Bilan de formation à mi-parcours et évaluations en entreprises
Soutenance finale devant un jury composé de professionnels

DURÉE

567 heures sur 6 mois

STAGE EN ENTREPRISE

168 heures du 10/05/2027 au 11/06/2027

DATE FORMATION

Du 18/01/2027 au 17/06/2027

PRIX

5 000 €/stagiaire. Financement possible (AIF, CPF PTP, CPF...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre
de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

ERIC AUDART

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 00
candidature.formation@indre.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

