

FORMATION À NIVEAU BAC + 2

Attaché(e) Commercial(e)

Diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP* à niveau III (Attaché Commercial)

* Répertoire national des certifications professionnelles.



L'ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E) EST UN(E) COMMERCIAL(E) OPÉRATIONNEL(LE) :

Il(elle) sait :

- organiser son activité commerciale,
- réaliser une démarche de prospection,
- négocier et suivre une vente,
- gérer son portefeuille et la relation client, Il(elle) gère et développe son portefeuille client.

Il(elle) élabore et planifie son plan d'action. Il(elle) mène des négociations commerciales dans ses différentes étapes (élaboration, proposition, discussion, conclusion de la vente).

LES MÉTIERS ASSOCIÉS À CETTE FONCTION PEUVENT ÊTRE :

- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle

VALIDATION

À l'issue de la formation le(la) candidat(e) pourra valider :
le titre "Attaché Commercial" diplôme reconnu par l'Etat, Titre inscrit au RNCP* à niveau III délivré par CCI France et le réseau Négoventis.

Public

Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi, indemnisés ou non, salariés d'entreprise.

Objectif

À l'issue de la formation, le(la) candidat(e) sera en capacité de développer et suivre un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Programme

Organiser son activité commerciale - Bloc A / 56 h

- 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.

Réaliser une démarche de prospection - Bloc B / 59 h 30

- 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.

Négocier et suivre une vente - Bloc C / 77 h

- Préparer un entretien de vente.
- Réaliser un entretien de vente.
- Traiter les objections et conclure une vente.

Gérer son portefeuille et la relation client - Bloc D / 89 h

- 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.



FORMATION À NIVEAU BAC + 2

Attaché(e) Commercial(e)

CCI Formation



Établissement de formation continue de la CCI de Grenoble.

- ▶ 5 000 stagiaires formés par an
- ▶ 1 500 entreprises clientes
- ▶ Des actions de formation et d'accompagnement RH standards ou sur mesure pour un public dirigeants, salariés d'entreprise et demandeurs d'emploi.
- ▶ Une certification qualité de l'ensemble de notre activité.



INTERVENANTS ET FORMATEURS :
professionnels du commerce, de la vente, experts en formation professionnelle continue.
Leur pédagogie est interactive et basée sur des cas pratiques et des expériences vécues.

Prérequis et modalités d'accès

Pour un parcours "formation continue" soit :

- un diplôme de niveau IV validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac,
- ou 3 années d'expérience professionnelle.

Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Méthodes et moyens

La formation est dispensée par une équipe de formateurs/consultants experts, professionnels du secteur.

Les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

Des intervenants extérieurs, professionnels du secteur de la vente, du commerce et de la distribution interviendront sur les différentes thématiques afin de contextualiser les contenus de la formation.

Effectif

15 participants maximum.

Planning

Du 19 septembre au 18 décembre 2018.

Durée : 400 heures.

Période en centre de formation : 281 heures.

Période d'application en entreprise : 119 heures.

Coût

Nous consulter.

Financement

Nous contacter.

CONTACT ENTREPRISE :

Stéphane Gueguen - Tél. : 04 76 28 26 58 - stephane.gueguen@grenoble.cci.fr

CONTACT CANDIDAT :

Cécile Boddaert - Tél. : 04 76 28 28 77 - cecile.boddaert@grenoble.cci.fr



7 rue Hoche - 38000 Grenoble - France

T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - ccifformation@grenoble.cci.fr www.ccifformation-grenoble.fr

Siret : 183 830 017 00152 - Code NAF : 8532Z