

ATTACHE COMMERCIAL

Diplôme reconnu par l'État d'Attaché commercial, inscrit au RNCP niveau 5 n° 39743
(Enregistrement à France Compétences au 31/10/2024). CCI France Réseau Negoventis. Pas d'équivalent spécifique.

Métiers

Attaché commercial, technico-commercial, animateur des ventes, chargé de clientèle en banque-assurances, conseiller commercial digital.

Pré-requis

Diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelles. Ou 1 année d'études post-bac. Ou 3 années d'expérience professionnelle. Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement. Sens de la relation, sens du résultat, bonne présentation, ténacité, goût du challenge, organisation et rigueur.

Objectifs de la formation

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.

Moyens pédagogiques et techniques

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique).

Validation totale ou partielle par bloc de compétences : étude de cas écrites ou orales, contrôle continu, évaluation de blocs (/mise en situation), dossier professionnel et soutenances, pratique professionnelle.

Durée

469 heures avec au choix 2 parcours soit BANQUE ASSURANCE soit SOCIAL MEDIA

Programme de formation

BLOC 1	PROSPECTER ET DEVELOPPER SON PORTEFEUILLE	140h
→ Analyse de son marché et les cibles à atteindre → Mise en œuvre des différentes campagnes de prospection → Sélection des prospects et clients inactifs → Conduite des entretiens de prospection → Application d'une démarche RSE sur son périmètre d'activité		

Place des Nations Unies • BP 17074 • 21074 DIJON Cedex • T. 03 80 19 11 00
Numéro agrément : 27210429021 • SIRET : 130 029 481 00012

Campus de Beaune : 13 bd Maréchal Joffre • BP 70089 • 21203 Beaune Cedex • T. 03 80 25 94 50
Campus de Chalon : 1 av. de Verdun • BP 60190 • 71110 Chalon-S/Saône Cedex • T. 03 85 42 36 45
Campus de Mâcon : 3 place Gérard Genevès • CS 31110 • 71010 Mâcon Cedex • T. 03 85 21 53 12



BLOC 2	NEGOCIER, VENDRE ET ENTRETENIR LA RELATION CLIENT	112h
→ Préparation et conduite d'une entretien de vente → Elaboration d'une offre commerciale en vue de la négociation de sa vente → Conseil client en adéquation avec ses besoins → Réalisation et sécurisation de la vente intégrant le processus de négociation → Entretien de la relation client		

BLOC 3	PROPOSER DES MESURES D'AMELIORATION DE L'EFFICACITE COMMERCIALE	105h
→ Gestion et optimisation de son portefeuille clients → Analyse de sa performance commerciale → Veille sur son marché et son secteur d'activité		

MODULES TRANSVERSAUX	56 h
→ Utiliser les outils informatiques au service de la vente → Maitriser les calculs commerciaux	

AU CHOIX 2 PARCOURS :

PARCOURS BANQUE-ASSURANCES	56 h
→ Produits bancaires (comptes, épargne, fiscalité particulier, crédit...) → Produits d'assurance (auto, habitation, assurance vie, retraite...)	

Où

PARCOURS SOCIAL MEDIA	56 h
→ Elaboration d'une stratégie de vente digitale → Gestion et animation des réseaux sociaux → Amélioration de la notoriété	