



2023

Taux de réussite : 85%
Taux d'insertion : 100%

2022

Taux de réussite : 90%
Taux d'insertion : 88%

Notre ATTACHÉ COMMERCIAL

#BAC +2

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF



- Titulaire d'un diplôme de niveau 4 et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
- Ou une année d'étude post-bac.
- Ou 3 années d'expérience professionnelle



- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise



- 1 an
- 441 heures



- Ajaccio



Objectifs

Former des commerciaux opérationnels capables de collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances et susceptibles d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes)..

Préparation, organisation et mise en oeuvre des actions commerciales

- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- S'appropriier et mettre en oeuvre un plan d'action commercial
- Recueillir et analyser des informations sur les prospects
- Identifier les actions de prospection à mettre en oeuvre et structurer le plan de prospection
- Mettre en oeuvre des actions de prospection
- Suivre et évaluer ses actions de prospection
- Intégrer la RSE dans ses pratiques

- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

- Traiter les objections
- Conclure une vente

Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Suivre la relation client
- Tenir ses fichiers clients
- Suivre ses ventes
- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Proposer des actions de fidélisation
- Effectuer Le reporting de son activité commerciale

Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprises

- Préparer un entretien de vente
- Négocier une vente



VALIDATION

- Contrôle continu tout au long de la formation et examen final au bout des 12 mois
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 5) Attaché Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor, Licence pro
- Bachelor Web et Stratégie Digitale
- Bachelor Responsable de Développement Commercial



PROFIL DU CANDIDAT

- Notions des techniques de prospection.
- Notions des techniques de vente.
- Connaissances en marketing.
- Connaissances en informatique.
- Adaptabilité



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial
- Employé commercial
- Assistant de vente
- Chargé de prospection
- Vendeur
- Vendeur spécialisé
- Téléprospecteur
- Vendeur conseil
- Conseiller de vente