

CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un baccalauréat validé ou diplôme de niveau 4 (IV) validé avec 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
- **OU** d'une année d'études post-bac
- **OU** de trois années d'expérience professionnelle
- Satisfaire aux épreuves de sélection

Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



Débouchés professionnels

Attaché commercial – Chargé de clientèle – Conseiller en assurances et produits d'épargne – Technico-commercial – Responsable technico-commercial – Attaché commercial en biens ou en services auprès des entreprises – Attaché commercial auprès des particuliers

Poursuites possibles...

L'insertion professionnelle est visée prioritairement. Toutefois, possibilité de poursuivre en :

- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Développement Commercial
- BAC+3 NEGOVENTIS Chargé.e de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque et Assurance

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CCI DORDOGNE

CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



CCI DORDOGNE

BAC + 2

Attaché.e Commercial.e

negoventis

Des formations



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

1 an

RNCP 39743

COMMERCE ET VENTE



PROSPECTER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE

- Identifier et sélectionner les cibles à prospecter
- Définir des actions de prospection
- Préparer des entretiens de prospection
- Mener et analyser des entretiens de prospection

NÉGOCIER, VENDRE ET ENTRETENIR LA RELATION CLIENT

- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer la présentation commerciale
- Réaliser, conduire et conclure l'entretien de négociation
- Entretenir la relation client

PROPOSER DES MESURES D'AMÉLIORATION DE L'EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Gérer et optimiser son portefeuille clients
- Analyser sa performance commerciale
- Assurer la veille sur son marché

OBJECTIFS de la formation

L'attaché.e commercial.e (AC) occupe un poste opérationnel tourné vers la relation clients.

Dans un contexte fortement concurrentiel, il a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise. Il est capable de mettre en œuvre une prospection ciblée, de mener une négociation commerciale et de gérer un portefeuille clients, afin de vendre ses produits ou services.

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Parcours VAE : contactez la plateforme vae.gouv.fr
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (nous consulter).

QUEL TYPE de structure ?

Toute enseigne de commerce, quelle que soit sa taille, en immobilier, banque assurance, commerce de gros, construction BTP, informatique, industrie et services aux entreprises en lien avec le référentiel.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France/ Négoventis: titre **by CCI** reconnu par l'État de niveau V (Bac+2) inscrit au RNCP N°39743
- 434 heures règlementaires de formation
- Début de la formation à l'École : septembre.

Le PROFIL

- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication et de la relation client

Au PROGRAMME...

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

COÛT de la formation

- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle requise selon le Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 7 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS).