

CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un baccalauréat validé **OU** diplôme de niveau 4 (IV) avec 6 à 12 mois d'expérience professionnelle **OU** 1 année d'études post-bac
- **OU** 3 années d'expérience professionnelle en commerce-vente (hors stage et alternance)
- 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



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



BAC + 2

Attaché.e Commercial.e



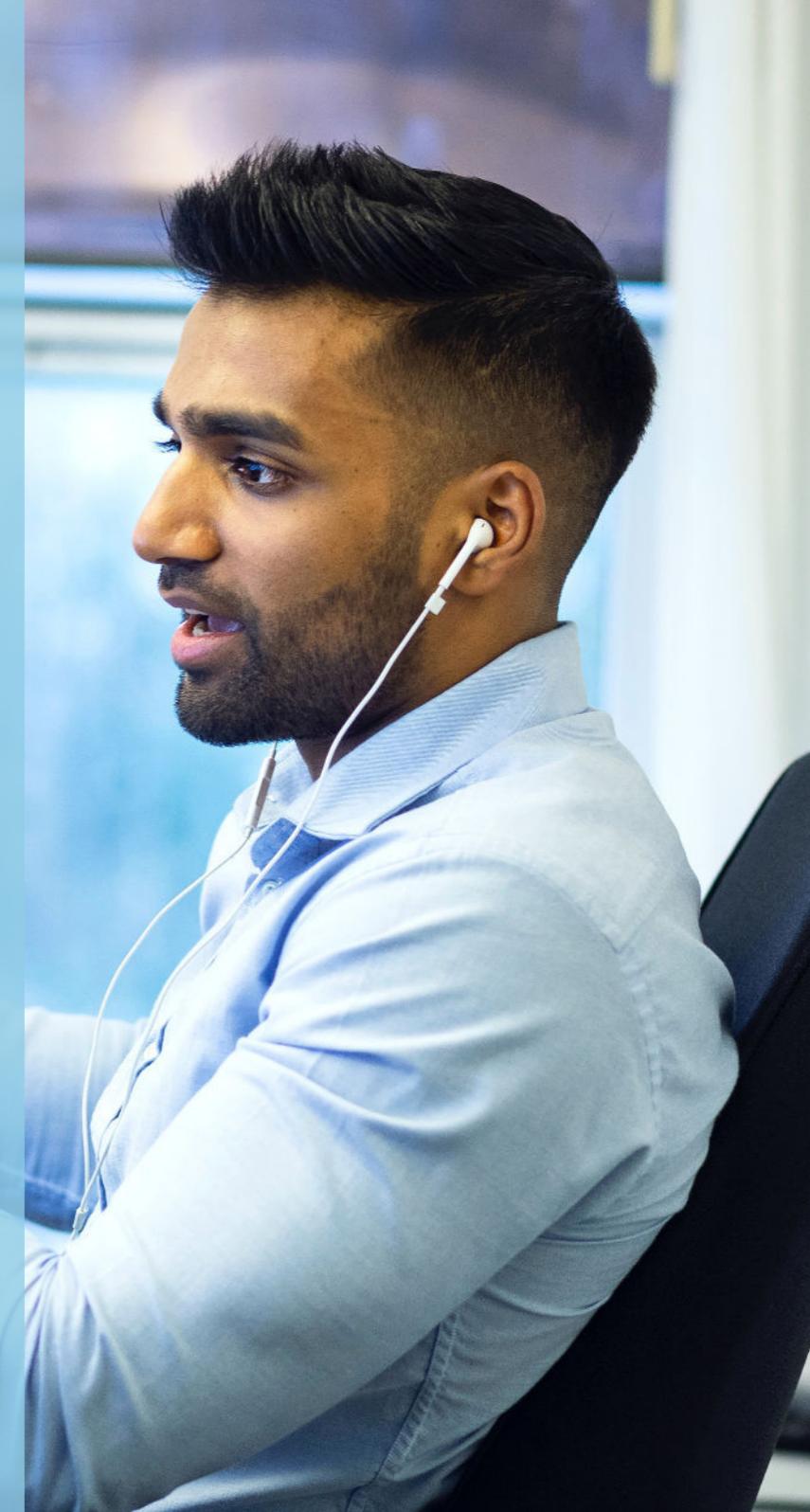
Des formations



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

Modalités d'évaluation :

* Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

- Plan d'actions opérationnelles déclinant le plan d'action commercial
- mise en œuvre d'une démarche de prospection

* Négociation et réalisation des ventes de produits/ services de son entreprise :

- Conduite d'une négociation et conclusion d'une vente

* Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Gestion d'un portefeuille clients et reporting de l'activité commerciale
- traitement d'une réclamation clients et la création d'un fichier clients digital

* Pratique professionnelle : évaluation tuteur - missions en entreprise.

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 (possibilité à partir de 15 ans après une classe de 3ème). 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...

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France/ Négoventis: titre reconnu par l'État à 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...

- La formation se décline en 3 blocs de compétences :
 - 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 gratuite et rémunérée en alternance.
- Coût de matériel scolaire courant à prévoir
- Port obligatoire d'une tenue spécifique "écoles"
- Cotisation association AGIS : 5 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS)