

A A Imprimer PDF

**ATTACHÉ COMMERCIAL**

Image not found or type unknown



## OBJECTIFS

- A l'issue de la Formation, le stagiaire sera capable de :
- organiser son activité commerciale
  - réaliser une démarche de prospection commerciale, conseiller commercial, chargé de clientèle, conseiller de clientèle...
  - négoier et suivre une vente
  - gérer son portefeuille et la relation client
- Validation partielle des Troncés du diplôme « Attaché commercial » commercial, du BAC Pro Le Diplôme de Niveau III (Bac +2)

Image not found or type unknown



## PRÉREQUIS

Baccalauréat ou équivalent des études professionnelles (tous niveaux de diplôme) d'entreprises et le référent du centre de formation

Image not found or type unknown



## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

**Méthodes :** Cours séquentiel pédagogique le fond de l'expérience des projets issus de l'entreprise (Compta, Respects des Commercials, Rapports Comiques, la chaine d'entreprises, Actions et Eléments de d'entreprises, etc).

Image not found or type unknown



## DURÉE

602 heures en centre et 315 heures en entreprise

Image not found or type unknown



## COÛT

Accessible en Contrat de Professionnalisation, formation continue, dans le cadre du CPF, en financement de droit commun, particulier, ...pour la totalité ou un bloc du parcours.

Image not found or type unknown

## PUBLIC CONCERNÉ

- créer une dynamique **Quand on crée son activité commerciale**
- analyser le marché de son secteur commercial
- organiser son activité commerciale
- préparer et mettre en oeuvre un plan d'action commercial
- utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale
- préparer et planifier **Réaliser une démarche de prospection**
- préparer et mener ses entretiens de prospection
- suivre et évaluer les résultats de sa prospection
- utiliser les outils informatiques au service de la prospection
- préparer un entretien **Négocier et suivre une vente**
- réaliser un entretien de vente
- traiter les objections et conclure une vente
- rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur
- proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- utiliser les outils informatiques au service de la vente
- **Créer son portefeuille de clients**

Image not found or type unknown

## PARTENAIRES

Une formation Negoventis à la CCI Nîmes

Animateur : Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus de l'entreprise

Image not found or type unknown

Méthodes : Cours en lien direct avec le monde professionnel, témoignages de chefs d'entreprises, projets «terrain» en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations...

logo région occitanie

Image not found or type unknown

## CONTACT

Ou [www.cci-nimes.fr](http://www.cci-nimes.fr)