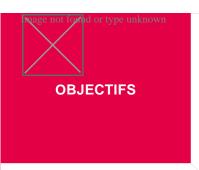
ATTACHÉ COMMERCIAL



Formation diplômante Niveau III (Bac +2) pour toute personne désirant devenir attaché commercial, conseiller commercial, chargé de A l'issue de la contact d

- · organiser son activité commerciale
- réaliser une démarche de prospection
- négocier et suivre une vente
- géréalisomingamentalle espandelle espandelle espandelle espandelle commendation » commendation espandelle e



Baccam2enus Batinsferiera préviste set pertinent à entirettien (duois de dévelue sol cardénaité) d'entreprises et le référent du centre de formation



Méthrades :: Cobruséqui perpétile gogique le enfondat professipénise en téss projetis su seduairent resprissé (Comation taute, cResports abéé Conoméques, Apportes ut Comiques, advertiés su'emise prises, it Actions eté Clossé jéenx, d'Conducto i isatis journel.).



602 heures en centre et 315 heures en entreprise



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.



- · créer une dynamique adis grosope 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 planRiéarlises antéodéndarphæsptections
- 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 entretier Négo ciete et suivre une vente
- réaliser un entretien de vente
- traiter les objections et conclure une vente
- rédiger une proposition commerciale en lien avec la règlementation en vigueur
- proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- utiliser les outils informatiques au service de la vente
- quadritiem soom pointe de juille set n la production i he chiem tis

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



Ou **Visite Management** fligne