A A Imprimer PDF

# ATTACHÉ COMMERCIAL

Formation diplômante Niveau III (Bac +2) pour toute personne désirant devenir attaché commercial, conseiller commercial, chargé de [illegible]

Image not found or type unknown

**OBJECTIFS**

A l'issue de [illegible] capable de :

- organiser son activité commerciale
- réaliser une démarche de prospection
- négocier et suivre une vente
- gérer son portefeuille et la relation client

Validation [illegible] « Attaché commercial » [illegible] RNCP [illegible] Niveau III (Bac +2) [illegible] clientèle.

Image not found or type unknown

**PRÉREQUIS**

Bac + 2 [illegible] (tous secteurs d'activité) [illegible] d'entreprises et le référent du centre de formation

Image not found or type unknown

**DES ET MOYENS PÉDAGOG**

**Méthodes :** [illegible]

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**

**Organiser son activité commerciale**

- créer une dynamique de groupe
- 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 ses actions de prospection

**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 de vente

**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 règlementation en vigueur
- proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- utiliser les outils informatiques au service de la vente
- quantifier son portefeuille clients

**Gérer son portefeuille et la relation clients**

**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 via [illegible] en ligne*