

Attaché commercial - Bac+2 / niv.5

Certification CCI France enregistrée au RNCP - niveau 5. N° 39743 valide jusqu'au 31/10/2029, code NSF 312t.

Donne un nouvel élan à ta carrière avec la formation Attaché Commercial !

Tu veux **te reconverter** ou **te spécialiser** dans un **métier dynamique** et porteur ? Accessible dès BAC+1, la formation Attaché commercial te permet d'obtenir en 1 an un BAC+2 reconnu, tout en développant des compétences clés recherchées sur le marché : prospection, négociation, gestion et fidélisation client. **100 % axée sur la pratique**, la formation t'apprend à **élaborer des offres commerciales**, mener des **entretiens de vente**, **analyser tes performances** et appliquer une démarche RSE dans ton activité. En un an, tu **deviens un véritable acteur du développement commercial**, prêt à faire croître le chiffre d'affaires d'une entreprise.

Taux de réussite 2025
100%
dont 12,05%
partiellement

% sortants en activité - 2024
100%

Deviens :

Attaché commercial, Conseiller commercial, Technico-commercial, Commercial...

►►► **Poursuite sous conditions vers le BAC +3 Bachelor Responsable Développement commercial, BAC +3 Responsable de Commerces et de la Distribution.**

Modalités pratiques



11mois (420h)



Prochaine rentrée : Septembre 2026



Amiens



Rythme

12 semaines de cours complètes entre septembre et juillet.



Pré-requis

- Justifier d'un niveau 4 et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle hors apprentissage ou une année post-bac ou 3 années d'expériences professionnelles.

Interfor veille à l'accompagnement et l'accessibilité de nos formations aux personnes en difficulté et situation de handicap.

Atouts de la formation

- Modules 100%** consacrés à l'apprentissage de compétences professionnelles.
- Enseignements concrets pratiques et mesurables** : mises en situation, jeux de rôle, études de cas d'entreprises, visites d'entreprises, rencontres avec des professionnels.
- Formateurs experts** : des intervenants professionnels et experts de leur domaine.
- Formation idéale** pour intégrer le marché du travail rapidement.
- Toute l'équipe t'accompagne** tout au long de ton parcours, de ta candidature à l'insertion professionnelle - **en route vers la réussite !**
- Accès au Forum des langues** (apprentissage personnalisé et individualisé de l'anglais).

Mobilité internationale - Interfor est particulièrement actif (financement, partenariats...) sur la mobilité des apprentis et vous accompagne sur vos projets de mobilités internationales de courte ou longue durée pendant ou au terme de ta formation.



Points clés du programme

Bloc 1 : 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

Bloc 2 : 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

Bloc 3 : 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

Acquérir une démarche de prospection, de gestion, de développement de portefeuille client et de négociation.

Assurer les relations clientèles.

Ils en parlent mieux que nous !



Formateurs très pro, très bonne année de formation dans une superbe ambiance. Je recommande cet établissement.

Avis Google de Valentin Devaux, promotion 2018.



Bon centre de formation, Formateurs très pro. Je recommande vivement cet établissement.

Avis Google de Valentin Lefebvre, promotion 2020.



Prêt.e à te lancer dans l'aventure ?

Ta candidature : **max-interfor.fr**

Des questions ?

... Pose-les par SMS au **07 57 91 30 97** ou par message sur  **@alternance_amiens**  **@interfor**

03 22 82 00 70 - alternance@interfor-sia.com - www.interfor.fr

