

Attaché commercial

Une formation professionnalisante pour un métier à forts débouchés

Formation en alternance
12 mois

Les modalités de formation en alternance

Public :	Jeune - de 30 ans Jeune + de 30 ans
Durée :	12 mois
Lieu :	Interfor - Amiens
Prochaines sessions :	30 septembre 2024

Objectifs

Objectif 1 Acquérir une démarche de prospection, de gestion, de développement de portefeuille client et de négociation.

Objectif 2 Assurer les relations clientèles.

Programme

Bloc 1 : Préparer et organiser des actions commerciales

- Analyser le marché
- Organiser son activité commerciale
- S'appropriier et mettre en œuvre un PAC
- Recueillir et analyser des informations sur les prospects

Lire la suite sur le site

Bloc 2 : Négocier et réaliser des ventes de produits /services de son entreprise

- Préparer et conduire un entretien de découverte
- Préparer et négocier une vente
- Traiter des objections

Lire la suite sur le site

Bloc 3 : Gestion de la relation client et reporting de son activité

- Suivre la relation client
- Tenir ses fichiers clients
- Suivre les ventes
- Analyser et qualifier son portefeuille clients

Lire la suite sur le site

Bloc professionnel

- Ecrit
- Oral
- Evaluation Tuteur



Modalités et pré-requis de la formation

1 Certification de la formation

- Diplôme reconnu par l'Etat enregistré au RNCP 36022 de niveau 5 CODE NSF 312t échéance 10/11/2024.
- Le cursus s'articule autour de 3 blocs de compétence et un Bloc Professionnel. 100% de matières professionnelles.
- En alternance, le coût de la formation est pris en charge par l'entreprise (via un organisme financeur).

2 Pré-requis et validation des pré-réquis

- **Avoir obtenu soit:**
 - un BAC ou un diplôme de niveau IV et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle (hors alternance)
 - ou une année d'études Post-BAC
 - ou 3 années d'expérience professionnelle avec justificatif dans le domaine commercial (hors alternance)
- **Etre titulaire du permis de conduire**

3 Conditions d'admission et Délai d'accès

- **Dossier de candidature :** [rendez-vous sur MAX](#)
- Entretien de motivation avant la signature du contrat.
- **Délai accès :** se référer à la date de session ci-dessus.

4 Moyens pédagogiques

- **455h de cours réparties 12 mois**
- Montée en compétence assurée par des modules courts de qualification.
- Appropriation progressive du métier
- Apports théoriques et mises en situation.

5 Modalités d'évaluation de la formation

- Contrôles continus
- Evaluations de blocs de compétences
- Evaluation par l'entreprise

Quels métiers après cette formation?

- Attaché.e commercial.e

Quelle spécialisation choisir après cette formation?

- Responsable Développement Commercial

Comment financer ma formation?

Pour connaître les modalités de financement disponibles pour cette formation, nous vous invitons à contacter l'équipe)

Date de dernière à jour : 29/03/2024

