

# **COMMERCE, ACHATS ET MARKETING**



**Titre Negoventis** 

# Attaché commercial

# NIVEAU 5 (BAC+2 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise
- Assurer la vente de ses produits ou services
- Opérer la gestion d'un portefeuille clients
- Mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la Direction

# **PRÉ-REQUIS**

BAC+1 ou BAC avec une exp. professionnelle

#### **ALTERNANCE**

Contrat d'apprentissage Contrat de professionnalisation Finançable et rémunérée (selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance : différent selon le centre choisi

### **PUBLIC VISÉ**

Tout public

#### **AUTRES POSSIBILITES**

Compte Personnel de Formation (CPF)
Projet de Transition Professionnelle (PTP)
Promotion par Alternance (Pro-A)
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

100% Présentiel

## **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

Evaluations ponctuelles en cours de formation Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

#### **MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES**

Face-à-face pédagogique Plateforme e-learning Jeux de rôle

## **MODALITÉS D'ACCÈS**

Dossier d'inscription Entretien

#### **DÉLAI D'ACCÈS**

Entrées / sorties permanentes

#### **ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP**

Contactez-nous

#### **LES + DE LA FORMATION**

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%
DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur laho-formation.fr



# Attaché commercial

### **INFORMATIONS LÉGALES**



Date de début de validité
31/10/2024

Certificateur(s)



RNCP39743: Attaché commercial

# PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

#### Bloc 1 - Prospecter et développer son portefeuille

- Sélectionner les cibles à atteindre
- Sélectionner les prospects et clients inactifs à rencontrer
- Mener des actions de prospection en présentiel ou à distance
- Préparer les entretiens de prospection à conduire
- Réaliser les entretiens de prospection en présentiel ou à distance auprès des cibles sélectionnées et, le cas échéant, adaptés à un interlocuteur en situation de handicap

#### Bloc 2 - Négocier, vendre et entretenir la relation client

- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer une présentation commerciale des produits/services à l'aide d'outils adaptés (outils bureautiques, CAO/DAO, IA, RA/RV...) et dans une démarche inclusive
- Conseiller le client
- Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires
- Rédiger la proposition commerciale
- Conclure la vente
- Entretenir la relation avec les clients après la vente
- Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients en lien avec le service après-vente

#### Bloc 3 - Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

- Assurer la tenue des fichiers prospects et clients dans un logiciel dédié dans le respect du RGPD
- Analyser les composantes du portefeuille
- Évaluer les résultats de l'activité commerciale et rendre compte à la hiérarchie
- Actualiser la connaissance de l'entreprise, sa culture et les solutions qu'elle propose (produits, financement, reprise, seconde main...)
- Réaliser une veille du marché
- Proposer des axes d'évolution de l'offre

# **MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS**

Attaché commercial Chargé de clientèle en assurances Conseiller en assurances et produits d'épargne Chargé de clientèle bancaire Conseiller de clientèle bancaire

# **POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES**

Titre - Responsable de Développement Commercial (RDC - BAC+3)

# CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

ROUBAIX 03.20.24.23.23





