

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

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

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

AUTRES POSSIBILITÉS

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

Rythme d'alternance :

différent selon le centre choisi

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Plateforme e-learning

Evaluations ponctuelles en cours de formation

Jeux de rôle

Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Entretien

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 FORMATIONRetrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

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)

INFORMATIONS LÉGALES

Certificateur(s)



RNCP39743 : Attaché commercial
Date de début de validité : 31/10/2024



CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

ROUBAIX 03.20.24.23.23

