



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  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant  
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)  
CPF (*Compte Personnel de Formation*)  
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)  
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)  
...

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

## 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**



## 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

