

Attaché.e commercial - Digitalisation de la vente

Réseau Negoventis

CPF

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION



Objectif de formation

A l'issue de la formation, l'attaché commercial est capable à partir du plan d'action commercial défini par sa hiérarchie, de définir et mettre en œuvre son propre plan d'action opérationnel, en y intégrant les objectifs qui lui sont fixés, de mener une négociation commerciale en bénéficiant d'une relative marge de manœuvre, et de gérer un portefeuille de clients et prospects.

Objectif(s) pédagogique(s)

Organiser son activité commerciale, réaliser une démarche de prospection, négocier et suivre une vente, gérer son portefeuille et la relation client.

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac ou de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Niveau d'entrée : BAC Niveau de sortie : BAC+2

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année(s) dont 462 Heure(s) en centre

Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

Adresse

Saint Brieuc - CCI Formation

16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue et initiale, par blocs séparés, dans son intégralité. Le référentiel intègre dans les deux cas une dimension professionnelle évaluée systématiquement selon deux modalités. A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation. La validation de chaque bloc de compétences est déterminée par : Des évaluations de modules de formation (intermédiaires et/ou finales). Une évaluation de bloc de compétences.

Qualifications des formateurs

Nos formateurs sont issus du monde professionnel et leur enseignement est en prise directe avec la réalité des entreprises. Ils ont une expérience de la pédagogie de l'alternance visant à faire réussir les étudiants.

Langue(s) d'enseignement

Français


Nos locaux et équipements


Salle de cours, salles TD, salle informatique, PC portables

Services pratiques

 Accès handicapé

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nos conseillers sont à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité.

 Cafétaria de la CCI, restaurants et restaurant d'entreprise à proximité

 Ligne de bus 10 ou 80 pour la liaison avec le centre-ville et la gare SNCF Parking privé disponible

Les sessions



Saint-Brieuc

- septembre 2021 à septembre 2022

Les plus

- Le cycle Attaché commercial fait partie du réseau Negoventis géré par CCI France.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme
-

Les sessions



Saint-Brieuc

- septembre 2021 à septembre 2022

Attaché.e commercial - Digitalisation de la vente

Réseau Negoventis

Programme

Compétence A : Organiser son activité commerciale

Créer une dynamique de groupe

Analyser le marché de son secteur commercial

Organiser son activité commerciale

Préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial

Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale

Compétence B : Réaliser une démarche de prospection

Préparer et planifier ses actions de prospection

Préparer et mener ses entretiens de prospection

Suivre et analyser les résultats de sa prospection

Utiliser les outils informatiques au service de la prospection

Compétence C : Négocier et suivre une vente

Préparer un entretien de vente

Réaliser un entretien de vente

Traiter les objections et conclure une vente

Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne

Utiliser les outils informatiques au service de la vente

Compétence D : Gérer son portefeuille et la relation client

Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients

Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes

Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales

Proposer de nouvelles offres commerciales

Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes

Utiliser les outils informatiques au service de la relation clients

Compétences transversales : Digitalisation de la vente

Développer les connaissances en matière de relation client 2.0

Identifier les nouvelles tendances de la relation client à l'ère du digital

Mettre en place une stratégie omnicanale

Mettre en place des indicateurs de performance (ROI)

Les sessions



Saint-Brieuc

- septembre 2021 à septembre 2022



En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 26/03/2021

Intitulé : Attaché(e) commercial(e)

Code CPF : 247459

Code RNCP : 27413

Contacts



RAULT Mélanie

jepestuleformation@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 62 20 - anne-marie.talibart@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



CCI Formation
Bretagne