

ATTACHÉ COMMERCIAL

Diplôme d'état homologué de niveau III (BAC +2)

OBJECTIFS

Former des commerciaux opérationnels capables de collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un Plan d'Actions Commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances et susceptibles d'évoluer, à terme, vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation complexes (type grands comptes).

NIVEAU REQUIS

- un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac
- ou
- 3 années d'expérience professionnelle

ADMISSION

Sélection sur dossier de candidature.

Satisfaire aux tests et à l'entretien de motivation (français / mathématiques / culture générale).

VALIDATION

Diplôme d' «Attaché commercial» enregistré niveau III au Répertoire National des Certifications Professionnelles, par arrêté du 19 avril 2011, publié au Journal Officiel du 12 mai 2011.

PROGRAMME

ÉTABLIR UN PLAN DE PROSPECTION ET LE METTRE EN OEUVRE

- Définir un plan de prospection à partir du Plan d'Action Commerciale
- Détecter des appels d'offres
- Concevoir et mettre en œuvre des actions de prospection
- Être efficace et performant en prospection

MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

- Construire et rédiger une proposition commerciale
- Définir une stratégie de négociation
- Conduire un entretien de négociation en préservant ses marges
- Créer un climat favorable à la conclusion positive de la négociation
- Contractualiser la vente

MANAGER SON ACTIVITÉ ET ASSURER UNE FONCTION DE VEILLE

- Manager son activité et son temps
- Assurer le suivi de ses prospects et de ses clients
- Mesurer, analyser et rendre compte de ses performances
- Assurer une fonction de veille

GÉRER ET DÉVELOPPER UNE CLIENTÈLE

- Analyser et gérer son portefeuille clients
- Fidéliser ses clients et anticiper leurs besoins
- Construire une relation durable avec ses clients

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE :

Périodes de formation : septembre / octobre 2017 à juin 2018

Durée de la formation : 455 heures de formation

Alternance en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Alternance : 1 à 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise.