

# ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

Fiche RNCP :  
34559



Durée :  
En formation continue : 238 h  
En initial : 441 h



## PRÉREQUIS

Justifier d'un diplôme de niveau 4 (IV) ou BAC validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac.

**Ou**

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

**Et**

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 5 (III).



Réseau **NEGOVENTIS**  
[www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[negoventis@ccifrance.fr](mailto:negoventis@ccifrance.fr)  
01 44 45 39 78

## MISSIONS

L'attaché(e) commercial(e) est un(e) commercial(e) qui sait :

- Organiser son activité commerciale,
- Réaliser une démarche de prospection,
- Négocier et suivre une vente,
- Gérer son portefeuille et la relation client.

Il (elle) gère et développe son portefeuille client. Il (elle) élabore et planifie son plan d'action,

Il (elle) mène des négociations commerciales (dans ses étapes) : élaboration, proposition, discussion, conclusion de la vente.

## COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise.



## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) financier (banque, assurance)



## LES PLUS

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning

# ATTACHÉ(E) COMMERCIAL(E)

Fiche RNCP :  
34559



Durée :  
En formation continue : 238 h  
En initial : 441 h

PROGRAMME	Formation Continue	Formation Initiale
<b>BLOC A - Organiser son activité commerciale</b>	<b>49h</b>	<b>91h</b>
Analyser le marché de son secteur commercial Organiser son activité commerciale Préparer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale		
<b>BLOC B - Réaliser une démarche de prospection</b>	<b>49h</b>	<b>105h</b>
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		
<b>BLOC C - Négocier et suivre une vente</b>	<b>70h</b>	<b>133h</b>
Préparer un entretien de vente = CCE* Mener une négociation commerciale Réaliser un entretien de vente = CCE* Mener une négociation commerciale Traiter les objections et conclure une vente = CCE* Mener une négociation commerciale 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		
<b>BLOC D - Gérer son portefeuille et la relation client</b>	<b>70h</b>	<b>112h</b>
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 client		
<b>Évaluations parcours total</b>	<b>14h</b>	<b>14h</b>

\*Certificat de compétences en entreprise

## CETTE FORMATION EST PRÉPARÉE SUR LES SITES DE :



Une formation



**Auvergne Rhône-Alpes** : Annecy, Aurillac, Grenoble, Lyon, Saint-Etienne, Valence, Villefontaine  
**Bourgogne Franche Comté** : Auxerre, Besançon, Belfort, Chalons-sur-Saône, Dijon, Lons-le-Saunier, Mâcon, Nevers, Sens, Vesoul  
**Bretagne** : Brest, Lorient, Quimper, Rennes, Saint-Brieuc  
**Centre-Val de Loire** : Bourges, Châteauroux  
**Grand Est** : Charleville-Mézières, Colmar, Metz, Nancy  
**Hauts de France** : Amiens, Laon, Lens, Lille (Roubaix), Nogent-sur-Oise  
**Ile-de-France** : Evry  
**Normandie** : Caen, Cherbourg, Lillebonne, Rouen (Mont-Saint-Aignan)  
**Nouvelle-Aquitaine** : Angoulême, Bayonne, Bordeaux, Brive, Guéret, Pau, Rochefort-Saintonges  
**Occitanie** : Carcassonne, Montpellier, Perpignan, Nîmes, Toulouse  
**Pays-de-la-Loire** : Cholet, La-Roche-sur-Yon, Laval, Nantes  
**Provence-Alpes-Côte-D'azur-Corse** : Ajaccio, Marseille, Nice, Toulon  
**Outre-Mer** : Tahiti, La Guadeloupe, La Martinique