

NIVEAU BAC +2

DURÉE 1 AN

CONDITIONS D'ADMISSION

- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau IV validé

ou

- Justifier d'un niveau IV et d'au moins trois années d'expérience professionnelle

STATUT

- Salarié sous contrat de professionnalisation
- Stagiaire de la Formation Professionnelle Continue

TITRE

- Diplôme d' « Attaché Commercial » de niveau III.

Titre reconnu au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

EFFECTIF

- Maximum 20 personnes

EMPLOIS VISÉS

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

LIEU

NEGOVENTIS – CCI ARDENNES
18A avenue Georges CORNEAU
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

Renseignements :

NEGOVENTIS – CCI ARDENNES
18A avenue Georges CORNEAU
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

☎ 03.24.56.62.66

poleformation-cci08@ardennes.cci.fr
www.poleformation-cci08.fr

Attaché Commercial

**FORMATION DIPLÔMANTE EN ALTERNANCE :
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION***

*sous réserve des accords de branche

1 semaine en centre
1 semaine en entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les attachés commerciaux sont des commerciaux opérationnels capables de collecter des informations pour concevoir leur plan d'action commerciale, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances.

Sous la responsabilité de sa hiérarchie, l'attaché commercial élabore et planifie son plan d'action et/ou de prospection, mène des négociations commerciales dans ses différentes étapes (élaboration proposition, discussion, conclusion de la vente), gère et développe son portefeuille client.

PROGRAMME ET DURÉE : 455h/1AN

(Minimum)

BLOC A : Concevoir un plan d'action opérationnel

- Créer une dynamique de groupe.
- Analyser le plan d'action de la direction commerciale.
- Analyser son secteur d'intervention et son portefeuille clients.
- Définir la cible à atteindre et les actions à mener.
- Utiliser les technologies d'information et de communication.

BLOC B : Mettre en œuvre une démarche de prospection

- Choisir et planifier les actions à mettre en œuvre.
- Recueillir et analyser des informations sur les entreprises.
- Suivre et évaluer les actions de prospection.
- Communiquer pour mieux vendre.

BLOC C : Négocier et suivre une vente

- Conduire des entretiens de vente.
- Développer un argumentaire et gérer les objections.
- Construire une proposition commerciale sur mesure.
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente et appliquer la réglementation.
- Effectuer le suivi de la vente.
- Connaître son contrat de travail.
- Faire face aux stratégies et tactiques des acheteurs.

BLOC D : Gérer un portefeuille client

- Assurer une veille commerciale sur son secteur.
- Fidéliser et développer ses comptes clients.
- Optimiser son portefeuille clients : orienter son action.
- Intégrer les composantes financières et de gestion, dans la démarche commerciale.

NIVEAU BAC

DURÉE 1 AN

CONDITIONS D'ADMISSION

JEUNES DE MOINS DE 26 ANS :

- Etre titulaire d'un Niveau V validé ou nouvelle orientation à l'issue d'une seconde menée à son terme
- Satisfaire aux épreuves de sélection

ADULTES :

- Justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans
- Satisfaire aux épreuves de sélection

STATUT

- Salarié sous contrat de professionnalisation
- Stagiaire de la Formation Professionnelle Continue

TITRE

- Diplôme de « Vendeur Conseiller Commercial » de niveau IV.
- Titre reconnu au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

EFFECTIF

- Maximum 20 personnes

EMPLOIS VISÉS

- Vendeur
- Commercial
- Téléconseiller
- Conseiller commercial
- Technico-commercial
- Assistant commercial

LIEU

NEGOVENTIS – CCI ARDENNES
18A avenue Georges CORNEAU
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

Renseignements :

NEGOVENTIS – CCI ARDENNES
18A avenue Georges CORNEAU
08000 CHARLEVILLE-MEZIERES

☎ 03.24.56.62.66

poleformation-cci08@ardennes.cci.fr
www.poleformation-cci08.fr

Vendeur Conseiller Commercial

**FORMATION DIPLÔMANTE EN ALTERNANCE :
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION***

*sous réserve des accords de branche

1 semaine en centre
1 semaine en entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Le Vendeur Conseiller Commercial doit être capable de :

- Contribuer à la politique de vente de son établissement tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle.
- Assurer, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et stockages de sa surface commerciale.
- Assurer la vente dans le respect de la politique de l'entreprise.
- Gérer le produit, de la commande à son entrée dans l'espace de vente.
- Assurer la mise en place de l'implantation des produits de l'espace vente.
- Contribuer aux actions promotionnelles et à la valorisation de l'offre produit/service de l'espace.

PROGRAMME ET DURÉE : 455h/1AN

(Minimum)

BLOC A : Prendre en compte son environnement

- Situer son entreprise sur son marché.
- Appréhender le fonctionnement de son entreprise.
- Identifier ses droits et ses devoirs et son positionnement.
- Utiliser Word, Power Point.

BLOC B : Mettre en place les conditions favorables à la vente

- Gérer les flux et approvisionnement.
- Implanter et valoriser les produits/services.
- Connaître les normes d'hygiène et de sécurité.
- Prospector : e-mailing, publipostage, marketing mobile, prospection téléphonique, web marketing, réseaux sociaux...
- Appréhender le cadre juridique de la vente.
- Utiliser Excel et les outils de contact de prospection (CRM, base de données...)
- S'organiser : reporting, organisation d'une tournée, suivi de l'action.

BLOC C : Conseiller et vendre

- Maîtriser les techniques de vente : techniques et outils appliqués à la conduite d'entretiens de vente en face à face, à distance, dans une situation de litige.
- Effectuer des calculs commerciaux.
- Connaître les fondamentaux de la communication et gérer les conflits.