

## **Attaché Commercial**

Diplôme d'Etat, niveau Bac

### **Métiers visés**

- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Agent commercial

### **Objectifs de la formation**

- Vendre et négocier, en face à face, des produits ou des prestations de services
- Prospector, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique

### **Conditions d'accès**

- Sur dossier et entretien
- Être titulaire d'un CAP/BEP dans le domaine de la vente
- Ou avoir le niveau BAC ou 3 années d'expérience professionnelle

### **Modalités de financement**

- Financement individuel
- Convention du Conseil Régional (demandeur d'emploi)
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Autres : nous consulter



### **Poursuite d'études à l'AIFCC**

Après l'obtention de votre titre, vous pouvez préparer un Bac +2 (sous condition de tests et entretien) :

- BTS Négociation Relation Client
- BTS Management des Unité Commerciales



### **Programme**

#### Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de services

- Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image
- Connaître les mécanismes de base de la communication interprofessionnelle
- Mettre en œuvre les attitudes et les comportements adaptés à une situation donnée, dans le respect des valeurs de l'entreprise
- Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de prestations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale
- Préparer une visite
- Les techniques d'entretiens appliquées à la vente
- S'autoanalyser
- Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise et du vendeur

#### Prospecter, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique

- Organiser son plan d'action commerciale en fonction des potentiels clients/prospects de son secteur et en s'informant sur son environnement
- Gérer son fichier clients et préparer son travail
- Bureautique
- Développer les contacts clients/prospects
- Organiser son temps, son travail et ses tournées
- Acquérir les bases de la communication téléphonique
- Évaluer ses résultats et son activité commerciale
- Gestion commerciale