



# BAC+2

## Attaché commercial

SmartCAMPUS  
by CCI

**Formation en alternance pour professionnaliser des commerciaux (H/F) capables de contribuer au développement de l'activité et d'assurer la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.**

### MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Attaché commercial, technico-commercial, commercial itinérant ou sédentaire, animateur des ventes, chargé de clientèle.

### PROCÉDURES D'ADMISSION

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens.

Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat de professionnalisation ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement par le centre de formation des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

### PROFIL DU CANDIDAT

Bac validé avec expérience ou Bac+2.

Sens de la relation, sens du résultat, bonne présentation, ténacité, goût du challenge, organisation et rigueur.

### STATUT

Contrat (ou période) de professionnalisation.

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

### MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation, soit 5 à 8 jours par mois, continu ou discontinu.

### DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État d'Attaché commercial, inscrit au RNCP niveau III (Arrêté du 30/08/2016, JO du 07/09/2016) CCI France Réseau Négoventis.



## PROGRAMME (455 H)

**Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle).**

### Organiser son activité commerciale

- > Analyse du marché et de la concurrence
- > Élaboration d'un PAC
- > Outils informatiques utiles à la relation client

### Réaliser une démarche de prospection

- > Plan de prospection et actions marketing
- > Techniques téléphoniques
- > Conduite d'un entretien de prospection
- > Suivi et évaluation des actions de prospection

### Négocier et suivre une vente

- > Conduite d'un entretien de vente
- > Élaboration d'une proposition commerciale
- > Cadre juridique d'une proposition commerciale
- > Suivi des ventes et satisfaction client

### Gérer son portefeuille client et la relation client

- > Gestion de son activité, de ses priorités
- > Analyse stratégique de son portefeuille clients
- > Fidélisation et développement de sa clientèle
- > Bilan quantitatif de ses ventes

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		
<b>Anne Colin</b> a.colin@cci71.fr - 03 85 42 36 25 - 03 85 21 53 49			
<b>www.alternance-cciformation.fr</b>			