

# TITRE PROFESSIONNEL AttCo

## ATTACHÉ COMMERCIAL



**BAC +2**



Découvrez  
la formation



**100%**

Taux de réussite  
moyen

**100%**

Taux d'insertion  
à 6 mois

**100%**

Taux de satisfaction  
apprenants

### PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

### PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac,  
**Ou** d'un titre de niveau 4 et  
justifier de 6 mois d'expérience  
dans le secteur Commerce.

### DURÉE ET DATE

**1 an.**  
D'octobre à juillet.

### TARIF PAR ANNÉE

**9 072 € GRATUIT\***

*\*Coût pris en charge par l'OPCO  
et l'entreprise dans le cadre d'un  
contrat en alternance.*

### SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €**  
(100% du SMIC)\*.

*\*Sauf convention collective plus  
avantageuse.*

### ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier  
de candidature complet sur le site  
**campussuddesmetiers.com**.

Passer les tests de positionnement  
et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 36022

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 31/10/2029

### RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines  
entreprise.

### MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

### LES OBJECTIFS

- Mettre en place des actions de prospection
- Commercialiser des produits ou des services
- Gérer et fidéliser son portefeuille clients
- Analyser le marché pour mettre en place la meilleure stratégie commerciale

### PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen final

## LE PROGRAMME

### Prospecter et développer son portefeuille

- Sélectionner les cibles à atteindre
- Relancer les prospects et clients inactifs
- Mener des actions de prospection
- Préparer les entretiens de prospection
- Réaliser les entretiens de prospection

### Négocier, vendre et entretenir la relation client

- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer une présentation commerciale des produits/ services
- Conseiller le client avec un argumentaire adapté
- Négocier le prix et les conditions de vente
- Rédiger la proposition commerciale
- Conclure la vente
- Entretenir la relation avec les clients après la vente
- Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients

### Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

- Assurer la tenue des fichiers prospects et clients
- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Évaluer les résultats de l'activité commerciale
- Actualiser la connaissance de l'entreprise
- Réaliser une veille du marché
- Proposer des axes d'évolution de l'offre

### Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

## LES DÉBOUCHÉS H/F

- Assistant commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Développeur commercial

## LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial (BAC+3)
- Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale (BAC+3)

## L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

## SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleurs entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

## LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

## LES + DU CAMPUS

 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m<sup>2</sup> d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

**Marco ROSELLI**  
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises  
marco.roselli@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice  
campussuddesmetiers.com



**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

