la filière commerce

ATTACHÉ COMMERCIAL GÉNÉRALISTE

EN ALTERNANCE

NIVEAU 5
BAC+2

Diplôme reconnu par l'État.

Découvre la formation

Public

Cette formation est ouverte à tous les profils.

Prérequis

Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4 et avoir une expérience de min. 6 mois dans le secteur.

Financement de la formation

En alternance, financement pris en charge par l'entreprise et/ou L'OPCO.

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC.

Durée et date

1 an de formation en alternance.

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur campussuddesmetiers.com

LE MÉTIER

La formation Attaché Commercial vous prépare au métier de commercial terrain ou sédentaire et vous familiarise avec l'environnement commercial de votre entreprise.

LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au coeur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

LES OBJECTIFS

- Commercialiser des produits ou des services
- Gérer son portefeuille clients, les fidéliser
- Analyser le marché
- Prospecter de nouveaux clients
- Organiser ses activités en fonction des objectifs à atteindre

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller vos clients ou futurs clients.

LES AVANTAGES

- Une formation commerciale généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier recherché tant en France qu'à l'international
- Un métier qui ne connaît pas la routine

Décembre 2022

LE PROGRAMME

Préparation, organisation et mise en oeuvre des actions commerciales

- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- S'approprier et mettre en oeuvre un plan d'action commerciale
- Recueillir et analyser les informations sur les prospects
- Identifier les actions de prospection à mettre en oeuvre et structurer le plan de prospection
- Mettre en oeuvre des actions de prospection
- Suivre et évaluer ses actions de prospection
- Intégrer le RSE dans ses pratiques

Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise

- Préparer un entretien de vente
- Négocier une vente
- Traiter des objections
- Conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Suivre la relation client
- Tenir ses fiches clients
- Suivre ses ventes
- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Proposer des actions de fidélisation
- Effectuer le reporting de son activité commerciale

LES DÉBOUCHÉS

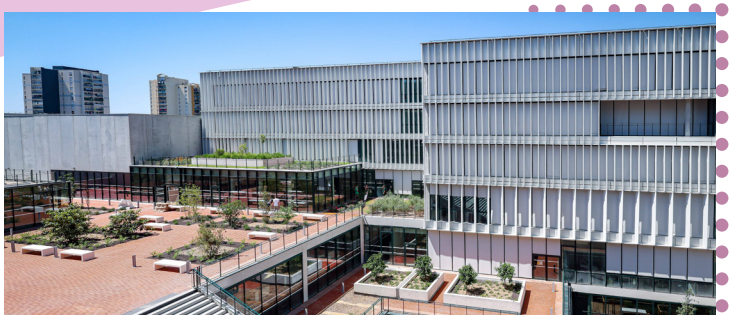
- Assistant(e) commercial(e)
- Développeur(euse) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Cadre technico-commercial(e)

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en bac+3 Responsable de Développement Commercial

L'ÉVALUATION

Évaluation sous forme de contrôles continus et évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale devant un jury de professionnels.



LES + DU CAMPUS

- Mobilité internationale
- Possibilité de logement sur le Campus
- Cafétéria et Food Truck
- 1000 m2 d'espaces sportifs
- Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- Commerces de proximité
- Application mobile

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au coeur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

ICS Institut du Commerce et des Services | CSM Campus Sud des Métiers

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE 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