

# Filière Commerce ATTACHÉ COMMERCIAL



Niveau 5 (anciennement III - équivalent BAC+2)  
Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire  
National des Certifications Professionnelles (RNCP)



## Public

Cette formation est ouverte à tous les profils Diplôme accessible par la VAE



## Prérequis

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



## Financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation: coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO



## Durée et date

1 an de formation en alternance



## Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur [www.campussuddesmetiers.com](http://www.campussuddesmetiers.com)  
Test de positionnement et entretien de motivation

## LA FORMATION

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

## NOTRE PÉDAGOGIE

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur 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

## LE PROGRAMME

### MODULE 1 : ANALYSER SON MARCHÉ

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

### MODULE 2 : RÉALISER DES PROSPECTIONS

- Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise
- Préparer un entretien de vente
- Négocier une vente
- Traiter les objections
- Conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

### MODULE 3 : VENDRE LES PRODUITS OU SERVICES DE L'ENTREPRISE

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

### MODULE 4 : GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- Analyser et gérer son portefeuille
- Définir les actions à mettre en œuvre et identifier des nouveaux besoins

### MODULE 5 : VENDRE LES PRODUITS OU SERVICES DE L'ENTREPRISE

- Application à la gestion (excel)
- Application à la rédaction de rapports (word)

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur 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.

## LES MÉTIERS H/F

- Assistant commercial
- Développeur commercial
- Attaché commercial
- Cadre technico-commercial

## LES POURSUITES

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

## L'ÉVALUATION

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

## L'ICS

- Petits groupes, 15 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

Groupe

**CCI NICE**  
**CÔTE D'AZUR**

**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

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

Avril 2022

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services