

CFA+ **FORE**



ATTACHÉ.E COMMERCIAL



**600H
SUR 1 AN**

2 jours/Semaine

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un bac ou plus.
Expérience professionnelle souhaitée. La motivation est un élément indispensable à la réussite.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 7248623
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Certification professionnelle de Niveau 5 (BAC+2)
Code RNCP : 28116

Code Diplôme Apprentissage : 36X31209

CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36
christine.gueniot@fore.fr
Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31
jacqueline.jiout@fore.fr

METHODES PEDAGOGIQUES :

Cours théoriques dispensés par des formateurs qualifiés – Applications pratiques sur systèmes
Exercices – Travaux pratiques en ateliers – Évaluations – Examens blancs

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme TEAMS
Vidéo projecteur – Matériel salle de formation – Atelier technique

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées.
Référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Progression pédagogique remise par
chaque formateur, par année. Classeur pédagogique du déroulement de la formation en
conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de
recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

www.fore.fr

LE OU LA CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- Étudier un marché et identifier la demande
- Bâtir un plan d'action commercial
- Prospecter et négocier
- Fidéliser ses clients
- Développer et gérer son activité
- Suivre et analyser les ventes
- Manager une équipe de vente
- Maîtriser les techniques quantitatives de gestion
- Utiliser un tableur, un traitement de texte et un logiciel de gestion commerciale

ATTACHÉ.E COMMERCIAL

PROGRAMME

1 DÉFINIR LA STRATÉGIE DE VENTE DE BIENS ET SERVICES (180H)

Acquérir et planifier les techniques de prospection commerciale adaptées aux besoins de chaque prospect.

- Identifier les caractéristiques d'un marché, d'une entreprise et d'un produit
- Construire un plan d'action commercial
- Mener des opérations marketing
- Créer des supports visuels de présentation

2 NÉGOCIER ET VENDRE DES PRODUITS ET SERVICES (180H)

Acquérir les techniques de vente, d'argumentation et les fondamentaux de la communication commerciale dans le respect de la législation.

- Mener une négociation/ conclure une vente
- Communication et gestion des conflits
- Connaître et appliquer la législation relative au droit commercial

3 SUIVRE L'ACTIVITÉ DE SON SECTEUR COMMERCIAL (190H)

Acquérir les techniques de suivi de l'activité grâce à des outils de gestion. Établir un plan prévisionnel stratégique.

- Optimiser la démarche commerciale
- Elaborer des outils de suivi (indicateurs commerciaux, reportings, analyse et aide à la décision)
- S'initier aux mécanismes comptables et de gestion
- Analyser les coûts et le seuil de rentabilité des opérations commerciales
- Elaborer les prévisions et les budgets de la stratégie commerciale

ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX (50H)

Tutorat, Dossier (DVC), Suivis individualisés.



POURSUITE D'ÉTUDES

RESPONSABLE DE LA STRATEGIE MARKETING ET DU MANAGEMENT COMMERCIAL OMNICANAL



Bras droit du chef d'entreprise ou d'un directeur commercial ou marketing, le chargé(e) de développement commercial a un métier polyvalent.



Il prospecte une clientèle d'entreprises ou de particuliers au téléphone ou sur le terrain.
Il négocie et conclut des ventes, en assure le suivi.
Il réalise la veille commerciale.
Il est gestionnaire de son fichier de contacts commerciaux dont il assume l'organisation et l'administration.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chargé(e) de Développement Commercial
- Attaché(e) Commercial(e)
- Technico-Commercial(e)
- Chargé(e) de Clientèle
- Assistant(e) Marketing



Travaillant en TPE comme en PME-PMI, tous les secteurs d'activité sont susceptibles de le recruter.