

**CFA+** *FORE*



# ATTACHÉ.E COMMERCIAL



**550H  
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 : 37092

Code Diplôme Apprentissage : 36X31209

## CONTACTS

Lauranne BAKER 0690 98 74 15 / 0590 38 22 78

[lauranne.baker@fore.fr](mailto:lauranne.baker@fore.fr)

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

[christine.gueniot@fore.fr](mailto:christine.gueniot@fore.fr)

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91

[audrey.decourtemanche@fore.fr](mailto:audrey.decourtemanche@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](http://www.fore.fr)

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

- . Analyser l'offre et la demande présentes sur des marchés de biens et services
- . Définir une stratégie de vente omnicanale
- . Identifier une cible de prospects/clients
- . Etablir un contact avec les prospects
- . Organiser son activité dans un objectif de rentabilité en définissant des priorités

# ATTACHÉ.E COMMERCIAL

PROGRAMME

## 1 Assurer le suivi de la relation client et de l'activité commerciale

- Assurer le suivi de la relation avec les clients post-vente
- Analyser des enquêtes de satisfaction à l'aide d'outils bureautiques
- Gérer les réclamations, insatisfactions et les litiges
- Détecter de nouveaux besoins ou attentes d'un client

## 2 Négocier et vendre des produits et/ou services

- Construire un argumentaire de vente de produits et services
- Mener un entretien de négociation structuré avec un prospect / client
- Participer à la recherche de solutions techniques
- Rédiger des propositions commerciales dématérialisées

### ENSEIGNEMENTS TRANSVERSAUX (50H)

Tutorat, Dossier (DVC), Suivis individualisés.



## POURSUITE D'ÉTUDES

- Responsable Marketing Opérationnel



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.