CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - NIVEAU 5(EU)

ATTACHE.E COMMERCIAL.E

Mise à jour 2025

DURÉE
550H
SUR 1 AN
Rythme : 2 jours/semaine en centre.

PRÉREQUIS
Soit être titulaire d'un niveau 4 (EU), idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, de vente ou marketing, soit se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de vente et/ou de marketing, et pouvoir, de ce fait, accéder à la formation par un dossier de VAP (Validation des Acquis Professionnels) validé par le certificateur IFOCOP. »

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

LE MÉTIER
L'attaché(e) commercial(e) est un professionnel de terrain chargé de développer les ventes d'une entreprise. Il/elle prospecte de nouveaux clients, fidélise la clientèle existante et propose des solutions adaptées aux besoins de chacun. Il/elle assure le suivi des commandes, négocie les contrats et contribue activement à l'atteinte des objectifs commerciaux. Doté(e) d'un bon sens du relationnel, il/elle travaille en étroite collaboration avec les autres services de l'entreprise pour garantir la satisfaction des clients.

OBJECTIFS
- **Développer le portefeuille client en identifiant de nouveaux prospects**
- **Augmenter le chiffre d'affaires en valorisant les produits ou services proposés par l'entreprise.**
- **Fidéliser la clientèle existante.**
- **Atteindre, voire dépasser, les objectifs commerciaux définis par la direction.**
- **Assurer une veille concurrentielle afin de suivre les évolutions du marché et anticiper les actions des concurrents.**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas.
Présentiel / Distanciel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique).
Documentations sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Matériel en salle de formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS
Evaluations comptant pour l'obtention de la certification professionnelle : mises en situation professionnelle écrites réalisées en individuel, jeu de rôle à l'oral et dossier de valorisation des compétences en lien avec la période en entreprise.
Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP.
Une progression pédagogique est remise par chaque formateur.
Un classeur pédagogique permet de suivre le 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.

PERSPECTIVES D'EMPLOI
- Chargé(e) de clientèle
- Technico-commercial(e)
- Commercial(e) terrain
- Conseiller(ère) commercial(e)

POURSUITE D'ÉTUDES
- Bachelor Chargé.e d'Affaires Commerciales
- Responsable Marketing Opérationnel
- Community manager

0590 38 22 78
apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE
Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault
www.fore.fr/apprentissage

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - NIVEAU 5(EU)

ATTACHE.E COMMERCIAL.E

Mise à jour 2025

CERTIFICATION ATTACHE.E COMMERCIAL.E

Certification Professionnelle de niveau 5 (EU) délivrée par IFOCOP, enregistrée et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 37092 enregistré le 23/11/2022

Code Diplôme Apprentissage : 36X31209

Code NSF : 312p

VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE :

Pour toute aide relative à la complétion de ce document, veuillez vous rapprocher de l'organisme certificateur IFOCOP.

MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS.

Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

LE PROGRAMME

Définir et mettre en œuvre de la stratégie de conquête commerciale

- **Analyser l'offre et la demande présentes sur des marchés de biens et services**
- **Définir une stratégie de vente omnicanale dans un périmètre donné**
- **Identifier une cible de prospects/clients**
- **Etablir un contact avec les prospects par différents moyens physiques et distanciels**
- **Mettre à jour les données clients dans un outil dédié dans le respect des règles RGPD**
- **Organiser son activité dans un objectif de rentabilité**
- **Mener des opérations commerciales et marketing omnicanales**

Négocier et vendre des produits et/ou services

- **Se fixer des objectifs de négociation critériés**
- **Construire un argumentaire de vente de produits et services**
- **Dans un contexte B to B ou B to C, mener un entretien de négociation structuré**
- **Participer à la recherche de solutions techniques**
- **Rédiger des propositions commerciales dématérialisées**
- **Accompagner le client pendant tout le processus de vente**
- **Dans le cadre de vente en BtoB, mettre en place des actions Sell-out**

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
- Mener des actions de fidélisation de son portefeuille clients
- Calculer et analyser les différents indicateurs de performances
- Réaliser des reportings à la hiérarchie et des tableaux de suivi d'activité/ stocks de produits et services
- Communiquer avec l'ensemble de l'équipe

Enseignements Complémentaires

- **Anglais**
- **Prise de parole en public**
- **LinkedIn et Réseaux**
- **Accompagnement à la recherche d'entreprise**

0590 38 22 78
apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE
Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault
www.fore.fr/apprentissage