

# TITRE ATTACHÉ COMMERCIAL

## DIPLÔME NIVEAU 5

DURÉE	En centre : <b>490 h</b>	TARIF	Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.
SITES	Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson	CONTACT	03 83 85 61 20 - cfa@eesc.fr
DATES	Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme.		

### PRÉREQUIS

Avoir validé un diplôme de niveau 4 ou avoir 1 année d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur d'activité commerce-distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de notre établissement.

### ACCÈS

Dans le cadre des formations diplômantes validées par un titre reconnu RNCP : en fonction de la programmation de l'organisme

### EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation en alternance, les effectifs se situent entre 12 et 25 participants.

## OBJECTIFS

- ▶ L'Attaché Commercial est capable de mettre en œuvre une prospection ciblée, de mener une négociation commerciale et de gérer un portefeuille de clients et de prospects.
- ▶ La formation doit permettre d'acquérir une cer-

taine autonomie dans la gestion de l'activité, ce qui nécessite de la part de l'Attaché Commercial la mise en place d'une organisation efficace des différentes tâches à réaliser.

## PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

### Bloc 1

- ▶ Organiser son activité commerciale, analyser le marché de son secteur commercial, organiser son activité commerciale, préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.

### Bloc 2

- ▶ Réaliser une démarche de prospection, préparer et planifier ses actions de prospection, préparer et mener ses actions de prospection, suivre et analyser les résultats de sa prospection.

### Bloc 3

- ▶ Négocier et suivre une vente, préparer un entretien de vente, réaliser un entretien de vente, trai-

ter les objections et conclure une vente, rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur, proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne.

### Bloc 4

- ▶ Gérer son portefeuille et la relation client, qualifier et mettre à jour son portefeuille clients, réaliser le bilan quantitatif de ses ventes, analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales, proposer de nouvelles offres commerciales, personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes.

## PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Des salles informatiques équipées de l'ensemble des logiciels (SAGE / CEGID) nécessaires à l'ap-

prentissage des techniques professionnelles et bénéficiant d'une connexion internet

## SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Le titulaire du Titre Negoventis Attaché Commercial peut, à l'issue de sa formation, poursuivre sa montée en qualification en intégrant une formation de Responsable de Développement commer-

cial ou Responsable de la distribution de niveau Bac +3 ou favoriser son insertion professionnelle directe.



## PUBLIC

- Cette formation est ouverte à tous les types de publics :
- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi.
  - ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
  - ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
  - ▶ Étudiants.

## ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

## ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.