



**LE CAMPUS**  
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

> En partenariat avec le CFA C2M



CAMPUS  
MÉTIERS  
MARZY

**negoventis**  
LES FORMATIONS DES CCI  
AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

> Diplôme de Niveau 5  
inscrit au RNCP36022  
certifié par Negoventis

**BAC  
+2**

# B+ ATTACHÉ COMMERCIAL



ACCESSIBLE  
EN ALTERNANCE

## DÉBOUCHÉS

- > COMMERCIAL
- > CHARGÉ D'AFFAIRES
- > TECHNICO-COMMERCIAL
- > ASSISTANT COMMERCIAL EN BANQUE
- > VENDEUR AUTOMOBILE
- > NEGOCIATEUR IMMOBILIER
- ...

## ALTERNANTS EN 2023

**96 %**

Taux de réussite  
au diplôme

**22 %**

Taux en emploi  
au bout de 3 mois

**57 %**

Taux de poursuite  
d'études

**12 %**

Taux  
d'abandon

**Le Campus by CCI Nièvre**

74 rue Faidherbe 58000 NEVERS

07 64 37 77 32 - c.preault@byccinievre.fr

www.campus.byccinievre.fr



# BAC +2

Cursus B+

## ATTACHÉ COMMERCIAL

### OBJECTIF DE LA FORMATION

Former des commerciaux opérationnels, qui travaillent dans le domaine des services (assurances, mutuelles, banques, immobilier...) ou des biens d'équipements ou matières premières pour les professionnels.

### COMPÉTENCES VISÉES

- > Préparer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- > Mener des négociations
- > Gérer et développer leur portefeuille clients

### POURSUITE D'ÉTUDES

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études ou formations supérieures en commerce (sous réserve de l'acceptation de l'organisme / école), notamment le Bachelor de Responsable de Développement Commercial de niveau 6 proposé par DIGISUP.

### DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat d' « Attaché Commercial », inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 5 (équivalent au Bac+2) par décision du 10/11/2021 (valable pour 3 ans). (RNCP36022). L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences. Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur des évaluations par modules de formation, des cas de synthèse par blocs de compétences, ses simulations de vente, l'évaluation des acquis en entreprise et le rapport professionnel et la soutenance de stage.

En cas de non-obtention du titre du fait de la non validation d'un ou plusieurs blocs de compétences, le(s) bloc(s) de compétences validé(s) permettent d'obtenir un certificat de compétences. L'apprenant a cinq ans pour obtenir les blocs de compétences manquants afin d'obtenir le diplôme. Enfin, pour toute demande de validation d'un ou plusieurs blocs de compétences uniquement (sans titre professionnel), merci de nous contacter.

### RYTHME D'ALTERNANCE ET COÛTS

Uniquement accessible en alternance : contrat d'apprentissage (moins de 30 ans ou en situation de handicap) ou contrat de professionnalisation, les frais de scolarité sont totalement pris en charge par l'OPCO. L'école et l'entreprise doivent valider les missions avant tout recrutement d'alternant. Le candidat admis a jusqu'au 15 décembre pour trouver une alternance.

Rythme en formation alternée : formation de 434 heures de fin septembre à septembre avec une alternance d'1 semaine en école et 3 semaines en entreprise.

### PRÉREQUIS

Le candidat doit être détenteur ou en cours de détention d'un Bac ou d'un titre ou diplôme de Niveau 4 (équivalent Bac). Les autres profils seront examinés sur leur dossier de candidature.

### PROGRAMME

PRÉPARER, ORGANISER ET METTRE EN ŒUVRE DES ACTION COMMERCIALES

NEGOCIER, REALISER DES VENTES DE PRODUITS/SERVICES

GESTION DE LA RELATION CLIENT

MATIERES TRANSVERSALES

Présentation non contractuelle

### CANDIDATURE

L'admissibilité s'effectue sur dossier, puis l'admission sur entretien de motivation et tests de positionnement (Français, Mathématiques et Culture Générale).

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap. Pour plus de précisions, contactez le référent handicap : handicap@byccinievre.fr