

FICHE DIPLÔME

NOM DE LA FORMATION

AC - Attaché commercial (Bac+2, Niveau 5)

LIEU DE LA FORMATION

ECOLE DIGISUP - CAMPUS BY CCI NIEVRE 74 RUE FAIDHERBE 58000 NEVERS

CODE RNCP

36022

INTITULE RNCP

ATTACHÉ COMMERCIAL

ORGANISME CERTIFICATEUR

Negoventis (CCI France)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

APTITUDES

L'apprenant sera capable de :

- Analyser le plan d'action de la direction commerciale, Analyser son secteur d'intervention et son portefeuille client,
- Définir la cible à atteindre et les actions à mener
- Choisir les actions à mettre en œuvre et leur planification,
- Recueillir et analyser des informations sur les entreprises,
- Mettre en œuvre différentes actions de prospection,
- Suivre et évaluer les actions de prospection.
- Conduire des entretiens,
- Développer un argumentaire et gérer les objections,
- Réaliser une étude technique complémentaire,
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente,
- Effectuer le suivi de la vente.
- Analyser son portefeuille clients,
- Repérer les ventes réalisées au cours des mois précédents
- Identifier les besoins non couverts, repérer.

COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

Compétences attestées :

Élaborer un plan d'action opérationnel
Mettre en œuvre une démarche de prospection
Négocier d'une vente
Gérer un portefeuille client

VALIDATION POSSIBLE PAR BLOCS DE COMPETENCES

OUI NON

POSSIBILITES DE POURSUITE D'ETUDES

Poursuite possible sur un diplôme commercial de niveau 6 : par exemple Bachelor « Responsable de Développement commercial »

PERSPECTIVES D'EMPLOI/METIERS ACCESSIBLES

Attaché.e commercial.e, Conseiller.ère commercial.e, Chargé.e de clientèle, Conseiller.ère financier (banque, assurance)...

DUREE DE LA FORMATION (*en heures*)

434 heures

PERIODE DE DEMARRAGE/FIN DE FORMATION

Du 23 septembre 2024 au 8 septembre 2025

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine UFA, 3 semaines entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

BLOC 1 - Préparation, organisation et mise en oeuvre des actions commerciales

- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- S'approprier et mettre en oeuvre un plan d'action commerciale
- Recueillir et analyser les informations sur les prospects
- Identifier les actions de prospection à mettre en oeuvre et structurer le plan de prospection
- Mettre en oeuvre des actions de prospection
- Suivre et évaluer ses actions de prospection
- Intégrer le RSE dans ses pratiques

BLOC 2 -Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise

- Préparer un entretien de vente
- Négocier une vente
- Traiter des objections
- Conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

BLOC 3 - Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Suivre la relation client
- Tenir ses fiches clients
- Suivre ses ventes
- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Proposer des actions de fidélisation
- Effectuer le reporting de son activité commerciale

METHODES PEDAGOGIQUES

Enseignement en présentiel

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, simulations d'entretien de prospection, de négociation, échanges d'expérience

MODALITES D'ÉVALUATION

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat d'Attaché Commercial, (RNCP36022), 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).

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur :

- Des évaluations par modules de formation (écrites ou orales)
- Des évaluations par blocs de compétences (cas de synthèse sur la conception d'un plan d'actions opérationnelles, la mise en œuvre d'une démarche de prospection, des simulations de prospection et de négociation)
- L'évaluation des acquis en entreprise (notation par le tuteur, rapport professionnel et soutenance de stage)

L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessus). 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.

PREREQUIS

Afin de candidater, les prérequis sont les suivants : Bac ou équivalent, permis de conduire obligatoire. Il faudra aussi réussir les épreuves de sélection de positionnement (français, mathématique, culture générale et une simulation de vente) et un entretien d'admission avec un jury.

DOSSIER DE CANDIDATURE

Les candidatures sont à déposer en ligne sur <https://campus.byccinievre.fr/>

Les pièces suivantes sont demandées :

- Lettre de motivation
- CV
- Attestation de scolarité de l'année scolaire N-1
- Bulletins de notes de l'année scolaire N-1 et N-2
- Carte Nationale d'Identité

Contact : Marina LEUZY m.leuzy@byccinievre.fr 06 64 19 28 73

Ou Géraldine CALLAUD g.callaud@byccinievre.fr 07 72 39 98 12

PROCEDURE D'ADMISSION

- Etude du dossier et des bulletins de notes de première et terminale
- Tests écrits de sélection (Français, Mathématiques, Culture Générale)
- Simulation de vente
- Entretien de motivation

MOYENS MOBILISES POUR LA RECHERCHE DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Un accompagnement personnalisé sera mis en place pour aider les apprentis à trouver une entreprise d'accueil. Cela impliquera des séances de définition du projet professionnel, des ateliers de recherche d'entreprises, des conseils pour la rédaction de CV et lettres de motivation et des simulations d'entretiens de recrutement pour que le jeune soit plus en confiance et à l'aise face au futur tuteur et qu'il mette en avant les softskills développées. Ce coaching pourra s'organiser en amont de la formation, dès que le jeune aura confirmé son inscription. La chargée de recrutement ayant fait l'entretien de sélection et s'étant donc familiarisé avec le projet et les compétences du jeune sera à même de proposer le profil le plus adapté aux entreprises en recherche d'apprenti.

Suivi individualisé : une fois entré en formation, le jeune a 3 mois pour trouver une entreprise. Un suivi individualisé sera assuré pour prévenir les difficultés éventuelles. Des entretiens réguliers avec l'apprenti permettront d'identifier les éventuels obstacles et de mettre en place des actions correctives.

Prévention des abandons : l'analyse des besoins et des problèmes rencontrés par les apprentis sera constante. Des actions préventives seront mises en place pour éviter les abandons, qu'ils soient liés à des difficultés d'adaptation en entreprise, des problèmes personnels ou des lacunes ou difficultés d'apprentissage dans la formation. Des relais vers les structures adaptées aux problèmes seront mis en place (assistance psychologique appuyée, assistance sociale, assistance juridique,...etc...)

MOYENS MOBILISES EN COURS DE FORMATION POUR FACILITER LA RECHERCHE D'EMPLOI

Ce suivi concernera les périodes au centre de formation et en entreprise, assurant ainsi une bonne coordination entre les deux environnements d'apprentissage et facilitant les embauches en fin de parcours dans l'entreprise d'accueil. Pour ceux qui ne seront pas recrutés dans leur entreprise d'accueil, des entretiens avec notre chargée de recrutement leur seront proposés pour booster leur recherche d'emploi

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap ?

OUI

NON

COORDONNEES

Responsable pédagogique

Prénom : Corinne

NOM : PREAULT

Téléphone : 07 64 37 77 32

Email : preaultcorinne@byccinievre.fr

Chargé(e) d'ingénierie de formation

Prénom : Corinne

NOM : PREAULT

Téléphone : 07 64 37 77 32

Email : c.preault@byccinievre.fr

Assistante

Prénom : Marina

NOM : LEUZY

Téléphone : 06 64 19 28 73

Email : m.leuzy@byccinievre.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

TAUX DE DIPLOMATION DES PUBLICS APPRENTIS

100%

TAUX DE POURSUITE D'ETUDES DES PUBLICS APPRENTIS

100%

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION DES PUBLICS APPRENTIS

0%

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE GLOBAL DES PUBLICS APPRENTIS (à 6 et 18 mois)

100% en contrat d'apprentissage (poursuite d'études)

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE DES PUBLICS APPRENTIS DANS LE OU LES METIERS VISES PAR LE DIPLOME (à 6 et 18 mois)

0%