

Attaché Commercial (niveau5)

L'attaché commercial travaille dans le domaine des services (assurances, mutuelles, banques, immobilier ...) et des biens d'équipements ou matières premières pour les professionnels. Ses compétences sont de pouvoir collecter des informations pour concevoir leur plan d'action commerciale, mener des négociations, prévoir, surveiller et évaluer leurs performances ou encore gérer et développer leur portefeuille clients.

DIPLOME

- 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 31/10/2024 (valable pour 3 ans). ([RNCP39743](#)).
- L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessous).
- 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.

OBJECTIFS GENERAUX

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

OBJECTIFS OPERATIONNELS

- Prospecter et développer son portefeuille
- Négocier, vendre et entretenir la relation client
- Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

RYTHME & COUTS

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. A partir de cette date, sans contrat, il devra abandonner la formation et sera redevable de frais à hauteur de 1250€.

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.

PROGRAMME

Bloc 1 - Prospecter et développer son portefeuille – 140 heures

M1.0 Savoir être professionnel +Dynamique de groupe

M1.1 Identifier et sélectionner les cibles à prospecter

M1.2 Définir des actions de prospection

M1.3 Préparer des entretiens de prospection

M1.4 Mener et analyser des entretiens de prospection

Bloc 2 - Négocier, vendre et entretenir la relation client – 161 heures

M2.1 Préparer l'entretien de négociation

M2.2 Préparer la présentation commerciale

M2.3 Réaliser ,conduire et conclure l'entretien de négociation

M2.4 Entretenir la relation client

Bloc 3 - Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale – 98 heures

M3.1 Gérer et optimiser son portefeuille clients

M3.2 Analyser sa performance commerciale

M3.3 Assurer la veille sur son marché

Evaluations - 35 heures

PREREQUIS

Le candidat doit avoir :

- ☐ Soit un niveau 4 validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
- ☐ Soit une année d'études post-bac
- ☐ Soit justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans le domaine commercial
- ☐ Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

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. Plus de précisions sur : www.nievre.cci.fr/se-former ou en envoyant un mail à handicap@byccinievre.fr

DONNÉES 2024

Alternance

- Taux de réussite au diplôme : 88%
- Taux de poursuite d'études : 63%

- Taux en emploi : 25 % au bout de 3 mois (pour les alternants n'ayant pas poursuivi leurs études)
- Taux d'abandon : 27%

POURSUITE D'ÉTUDE

Le diplôme permet 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 ou le Bachelor chef de projet web et stratégie digitale proposés par l'école DIGISUP.