

# ATTACHÉ(e) COMMERCIAL(e) généraliste ou immobilier

FILIÈRE : COMMERCE  
NIVEAU 5  
(anciennement Niveau III - équivalent BAC +2)

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT INSCRIT  
AU RÉPERTOIRE NATIONAL  
DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES  
(RNCP)



## LA FORMATION

La formation Attaché(e) Commercial(e) vous prépare au métier de commercial de terrain et vous familiarise avec l'environnement commercial de votre entreprise.

## LES OBJECTIFS

- Commercialiser des produits ou des services
- Gérer son portefeuille clients, les fidéliser
- Analyser le marché
- Prospecter de nouveaux clients
- Organiser ses activités en fonction des objectifs à atteindre

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller vos clients ou futurs clients.

## LES MÉTIERS

- Assistant(e) commercial(e)
- Développeur commercial
- Attaché.e commercial
- Cadre technico-commercial

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe

## MODALITÉS D'ACCÈS

### Public concerné

- Tous types de publics

### Prérequis

- Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau IV et avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

### Durée

- 1 an de formation en alternance

### Tarif et financement

- Tous types de financements, éligible au CPF
- Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

### Inscription

- Sur dossier

# ATTACHÉ(e) COMMERCIAL(e) généraliste ou immobilier



## LE CENTRE DE FORMATION

ICS | INSTITUT DU COMMERCE ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 15 personnes,
- Des projets adaptés aux besoins,
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation.

### CONTACT

Institut du Commerce et des Services  
CCI Nice Côte d'Azur  
Adresse : Immeuble Nice Premium  
Entrée B, 61-63 Avenue Simone Veil -  
06200 Nice

Tél. : 04 93 13 74 51

Email : [icsformations@cote-azur.cci](mailto:icsformations@cote-azur.cci)

février 2020

## LE PROGRAMME

### Analyser son marché

- Décliner un plan d'actions commerciales sur son secteur
- Réaliser une veille sur son marché et analyser sa zone d'intervention
- Définir la cible à atteindre et les actions à mener
- Utiliser et renseigner les outils de reporting

### Réaliser des prospections

- Structurer un plan de prospection
- Receuilir et analyser des informations sur les entreprises
- Choisir les actions à mettre en oeuvre
- Mettre en oeuvre, suivre et évaluer les différentes actions de prospection

### Vendre les produits ou services de l'entreprise

- Conduire les entretiens et analyser les besoins
- Conseiller sur les prestations à réaliser et développer un argumentaire de vente
- Négocier et suivre la vente

### Gérer son porte feuille clients

- Analyser et gérer son portefeuille
- Définir les actions à mettre en oeuvre et identifier des nouveaux besoins

### Vendre les produits ou services de l'entreprise

- Application à la gestion (excel)
- Application à la rédaction de rapports (word)

### SPECIALISATION IMMOBILIER

- Commercialisation, vente et location de biens immobiliers
- Cadre technique et juridique de la transaction
- Estimation de biens
- Plan de financement

## L'ÉVALUATION

- Evaluation sous formes de contrôles continus et évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale devant un jury de professionnels

## LA PÉDAGOGIE ACTIVE

- Apprentissage par la pratique : apprendre en faisant, mises en situation, mode projet, challenges
- Mises en situation de transmission : learning by teaching, développer des aptitudes pédagogiques utiles à tout collaborateur...