

Filière Commerce ATTACHÉ COMMERCIAL GÉNÉRALISTE



Niveau 5 (anciennement III - équivalent BAC+2)
Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire
National des Certifications Professionnelles (RNCP)



Public

Cette formation est ouverte à tous les profils



Prérequis

Être titulaire d'un BAC ou d'un Titre homologué de niveau 4 et avoir une expérience de minimum 6 mois dans le secteur



Financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation: coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO



Durée et date

1 an de formation en alternance



Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur le site : www.ics-formation.fr
Test de positionnement et entretien de motivation

LA FORMATION

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

NOTRE PÉDAGOGIE

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation «apprendre en faisant», via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

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 AVANTAGES

- Une formation commerciale généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier recherché tant en France qu'à l'international
- Un métier qui ne connaît pas la routine

LE PROGRAMME

MODULE 1 : 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

MODULE 2 : RÉALISER DES PROSPECTIONS

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

MODULE 3 : 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

MODULE 4 : GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENT

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

MODULE 5 : VENDRE LES PRODUITS OU SERVICES DE L'ENTREPRISE

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

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

LES MÉTIERS H/F

- Assistant commercial
- Développeur commercial
- Attaché commercial
- Cadre technico-commercial

LES POURSUITES

Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études en bac+3 Responsable de Développement Commercial ou Responsable de la Distribution.

L'ÉVALUATION

Évaluation sous forme de contrôles continus et évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale devant un jury de professionnels.

L'ICS

- Petits groupes, 15 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

csm
Campus Sud des Métiers

Groupe

**CCI NICE
CÔTE D'AZUR**

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre

des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53
Campus Sud des Métiers
Institut du Commerce et des Services
8 Rue Emmanuel Grout, 06200 Nice

Septembre 2021

ICS
Institut du Commerce
et des Services