

# Attaché commercial : acquérir les compétences commerciales sur les blocs C et D (négociateur et suivre une vente / gérer son portefeuille et la relation client)

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CENTRE DE FORMATION DE LA  
CCI DE LA CREUSE  
ROGER Patricia, Responsable du  
Centre de Formation  
05.55.51.96.83  
proger@creuse.cci.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Dossier d'inscription à retirer auprès du Centre de Formation L'ensemble des pièces nécessaires à la constitution du dossier doit être fourni avant l'entrée en formation

### Prérequis pédagogiques :

Maîtrise des savoirs de base Connaissance de l'environnement de travail WINDOWS et des outils bureautiques WORD, EXCEL, POWERPOINT

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Renforcer et/ou acquérir les compétences commerciales afin d'occuper des postes commerciaux visant à développer et gérer un portefeuille clients : Qualifier les informations sur les demandes - la situation du client Développer un argumentaire adapté à la proposition Aptitude à négocier une vente Actualiser les données clients Repérer les caractéristiques de chaque cible Gestion du portefeuille client Définition des axes de croissance Fidélisation du client

## Contenu et modalités d'organisation

Préparer un entretien de vente / Réaliser un entretien de vente (se préparer mentalement et physiquement à l'entretien de vente, maîtriser les étapes de technique de vente, identifier et analyser le fonctionnement des acheteurs afin d'anticiper leurs tactiques) / Traiter les objections et conclure une vente (le traitement des objections, la présentation du prix et la défense des marges, l'accompagnement du client-prospect vers la décision d'achat, la validation de l'accord et la conclusion) / Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur (l'élaboration d'une proposition commerciale, la valorisation de la proposition commerciale, la réglementation en vigueur relative aux conditions de vente) / Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne (développer l'esprit de service, optimiser l'organisation de son entreprise "centrée client", pérenniser la démarche de satisfaction client, l'axe d'amélioration continue) / Utiliser les outils informatiques au service de la vente Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients (constituer un portefeuille clients, mettre à jour son portefeuille clients) / Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes (gestion financière, calcul des prix de vente et gestion des marges, calculs liés au financement d'une vente, analyse et prévention du risque clients, faire un bilan quantitatif des ventes) / Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales (analyser les composantes et caractéristiques du portefeuille, s'appuyer sur les résultats des ventes, choisir des axes de développement commercial) / Proposer de nouvelles offres commerciales (les indicateurs du comportement d'achat des clients, réaliser une enquête de satisfaction, construire une nouvelle offre) / Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes (la communication multicanale, utiliser les outils de communication média et hors média pour développer ses ventes, fidéliser les clients) / Utiliser les outils informatiques au service de la relation client (tableur, principaux outils et finalités de gestion de la relation clients, les principes de base et les fonctionnalités d'un logiciel de GRC, organisation des données, les

...  
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

Attaché(e) commercial(e) - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

Entrée sur la formation ATTACHE COMMERCIAL

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00220868	du 22/02/2021 au 18/06/2021	Guéret (23)	CENTRE DE FORMATION DE LA CCI DE LA CREUSE		MON COMPTE FORMATION	FPC