

Attaché(e) commercial(e) BAC +2**Financement**

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI BAYONNE- CENTRE
CONSULAIRE FORMATION
EMISA - CCI FORMATIONS BAYONNE
05.59.46.58.03
emisa@bayonne.cci.fr

Accès à la formation**Publics visés :**

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

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Un diplôme de niveau 4 ou Baccalauréat valide + 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post bac et satisfaisant aux épreuves de sélection de l'établissement OU 3 années d'expérience professionnelle et satisfaisant aux épreuves de sélection de l'établissement

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Savoir analyser un marché, gérer une prospection efficace, gérer ses rendez-vous. L'attaché(e) commercial(e) dispose d'une certaine marge de manœuvre au cours de la négociation, et peut intervenir sur plusieurs paramètres, notamment le prix du produit, tout en respectant la marge bénéficiaire qui lui est fixée.

Contenu et modalités d'organisation

- Analyser l'environnement économique sur son périmètre d'activité, en réalisant une veille permettant de suivre les évolutions de son marché et en identifiant le positionnement de son entreprise vis-à-vis de ses concurrents, afin de repérer les éléments de différenciation des offres faites par chacun.
- Sélectionner les cibles à atteindre par la mise en œuvre de ses actions commerciales
- Construire le plan des actions opérationnelles à conduire sur son périmètre d'activité
- Organiser son planning de travail
- Actualiser ses informations sur les prestations délivrées par son entreprise
- Préparer une présentation commerciale des produits/services de son entreprise
- Sélectionner les prospects à démarcher, identifier les acteurs à rencontrer
- Préparer les entretiens de prospection à conduire.
- Déterminer les actions de prospection à mettre en œuvre
- Analyse des données préalablement collectées : Grilles d'analyse du client/prospect, définir le besoin du client/prospect
- Préparation de l'offre commerciale Envisager les différentes solutions à proposer
- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer les outils : Documentations, supports physiques et numériques, échantillons, ...
- Élaboration des scénarios possibles
- Les motivations d'achat et les typologies d'acheteurs
- Conseiller le client en développant un argumentaire / conclure la vente
- Rédaction de la proposition commerciale
- Entretien d'une relation suivie avec ses clients après la vente, en s'assurant de la fourniture du produit/service selon les clauses contractualisées, afin de contribuer à leur satisfaction et leur fidélisation.
- Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients en lien avec le service après-vente, en proposant la mise en place de mesures correctives, afin de résoudre la situation dans le respect des intérêts respectifs des différentes parties.
- Organiser les modalités de gestion et d'actualisation de son portefeuille clients, en définissant la méthode et la fréquence à mettre en œuvre et en veillant à l'application des obligations liées au RGPD, afin d'optimiser son développement.
- Assurer la tenue de ses fichiers clients dans un logiciel dédié, en veillant à la mise à jour régulière des données les

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

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?**Suite de parcours**

Responsable de développement commercial BAC +3

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00320993	du 10/10/2022 au 23/06/2023	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00321003	du 10/10/2022 au 23/06/2023	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		Non éligible	Contrat pro

00369697

du 09/10/2023 au
03/09/2024

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-
CENTRE
CONSULAIRE
FORMATION

MON
COMPTE
FORMATION

FPC

00497012

du 07/10/2024 au
02/09/2025

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-
CENTRE
CONSULAIRE
FORMATION

MON
COMPTE
FORMATION

FPC

00497013

du 07/10/2024 au
02/09/2025

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-
CENTRE
CONSULAIRE
FORMATION

Non
éligible

Contrat
pro

00497014

du 07/10/2024 au
02/09/2025

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-
CENTRE
CONSULAIRE
FORMATION

Non
éligible

Contrat
app