

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ECOLES CCI DORDOGNE  
Cathy Ranoux  
06.24.96.41.53  
c.ranoux@ecoles.dordogne.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 :

Sans niveau spécifique

## Conditions d'accès :

- Justifier d'un titre ou diplôme de niveau IV ( bac) validé et de 6 mois à 12 mois d'activité professionnelle Ou - Justifier d'un titre ou diplôme de niveau IV validé et d'une année d'études pst bac Ou - Justifier de 3 années d'expérience professionnelle Conclure un contrat d'apprentissage avec une entreprises

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Les compétences visées sont les suivantes : Sur la base d'objectifs de vente clairement identifiés, l'attaché commercial dispose d'une autonomie dans la gestion de son activité. Il organise son activité et son planning, prospecte de nouveaux clients, met en œuvre des actions de prospection analogiques et digitales et évalue les résultats atteints. Il recueille des informations sur les besoins de sa clientèle et prépare son argumentaire en conséquence. Il négocie la vente d'une prestation, produit, service et conseille au mieux son client dans le respect des intérêts de celui ci et de ceux de son entreprise; Il contribue à la fidélisation de sa clientèle, gère son fichier client et identifie les axes de croissance à mettre en œuvre afin de développer son activité et la rentabilité de l'entreprise.

## Contenu et modalités d'organisation

3 blocs composent la formation : - Préparation , organisation et mise en œuvre des actions commerciales - Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise - Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale Un module de Techniques de Recherche d'Emploi complète le programme de même qu'une journée dédiée au challenge commercial " Les Négociales" et des heures dédiées à la préparation du dossier professionnel.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

## Validation(s) Visée(s)

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

## Et après ?

Suite de parcours

Insertion professionnelle prioritairement

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00536151	du 01/09/2025 au 11/07/2026	Boulazac Isle Manoire (24)	ECOLES CCI DORDOGNE		Non éligible	