



Commerce & Vente

TITRE ATTACHÉ COMMERCIAL

Titre RNCP reconnu par l'Etat · Bac+2 (niveau 5) —

📅 9 mois / Septembre · ⌚ 2 semaine / 3 en entreprise · 💻 👤 Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



Attaché-e
commercial-e



Conseiller-e
commercial-e



Chargé-e de
clientèle



Conseiller financier
(banque / assurance)



60 %

Poursuite
d'étude*

*(2023)

100 %

Réussite à
l'examen*

*(2023)

50 %

Insertion
dans l'emploi
à 6 mois*

*(2023)

CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personnes de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un bac ou titre de niveau 4 avec 6 à 12 mois d'expérience professionnelle
- ou Avoir effectué 1 année d'étude post-bac
- ou Avoir 3 années d'expériences professionnelles

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ commerce-vente@ifa-rouen.fr

☎ 02.35.52.85.42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

DE 18 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

Contrat
d'apprentissage

Contrat
de professionnalisation

Formation
continue

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle
- Financement possible par la Région, Pôle Emploi, les OPCO, le CPF, etc.

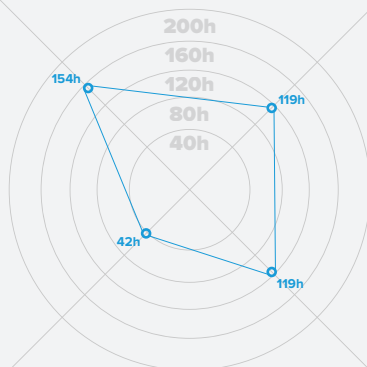


PROGRAMME — •

★ Evaluation contrôle continu & épreuves ponctuelles

Assurance - Capacité professionnelle de niveau 2

Négociation et réalisation des ventes de produits / services de son entreprise



Modules transversaux

- Accueil-Constitution de groupe
- Comportement professionnel
- Développement durable / RSE
- Compétences numériques et réseaux sociaux

Gestion de la relation client et reporting de activité commerciale

Au terme de la formation je serai capable de :

L'Attaché commercial a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Il fait partie d'une équipe chargée de mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction.

- Gérer et développer le portefeuille clients
- Elaborer et planifier le plan d'actions commerciales et de prospection
- Mener des négociations
- Surveiller et évaluer les performances

Les + de la formation

La formation Attaché Commercial - Option Assurance est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de l'assurance. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits d'assurance à une clientèle de

Formation

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés

Passage de l'habilitation Assurance

- Capacité professionnelle de niveau 2, avec notre partenaire IFPASS