



## Commerce & Vente

# TITRE ATTACHÉ COMMERCIAL

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 5 (Bac+2) —●—

📅 9 mois / Septembre • ⌚ 2 semaines / 3 en entreprise • 💻 👤 Présentiel & Distanciel

## QUELS MÉTIERS ?



Attaché-e  
commercial-e



Conseiller-e  
commercial-e



Chargé-e de  
clientèle



Conseiller-e  
financier-e  
(banque / assurance)

**60 %**

Poursuite  
d'étude\*  
\*(2023)

**100 %**

Réussite à  
l'examen\*  
\*(2024)

**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'expériences professionnelles
- 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](mailto:commerce-vente@ifa-rouen.fr)

☎ 02 35 52 85 42

## STATUTS ET FINANCEMENTS :

Contrat  
d'apprentissage

### 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  
de professionnalisation

### TOUS PUBLICS :

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

Formation  
continue

### TOUS PUBLICS :

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

En partenariat avec :



# PROGRAMME

— ★ Evaluation via le contrôle continu & des épreuves ponctuelles

## Prospecter et développer son portefeuille

- Identifier et sélectionner les cibles à prospecter
- Définir des actions de prospection
- Préparer des entretiens de prospection
- Mener et analyser des entretiens de prospection

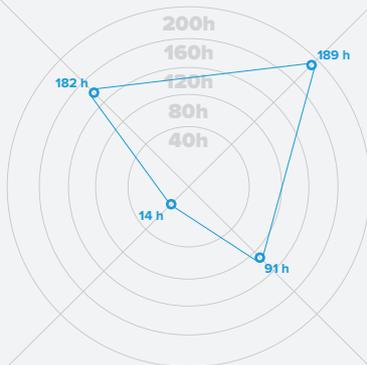
## Négocier, vendre et entretenir la relation client

- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer la présentation commerciale
- Réaliser, conduire et conclure l'entretien de négociation
- Entretien la relation client

## Evaluations

## Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

- Gérer et optimiser son portefeuille clients
- Analyser sa performance commerciale
- Assurer la veille sur son marché



## 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 est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de la vente. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

### Rémunération

- 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