



Commerce & Vente

ATTACHÉ COMMERCIAL SPÉCIALISATION ASSURANCE

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

9 mois / Septembre • 1 semaine / 2 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*

¹⁽²⁰²³⁾

100 %

Réussite à
l'examen*

¹⁽²⁰²⁴⁾

50 %

Insertion
dans l'emploi
à 6 mois*

¹⁽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

☎ 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, VAE
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :



CONTENU

★ Evaluation via le contrôle continu & des épreuves ponctuelles, constitution de 3 dossiers
(1. mise en œuvre d'un plan de prospection, entretien de prospection ; 2. préparation d'un entretien de négociation & le suivi après-vente ; 3. gestion de portefeuille, analyse de la perf. commerciale & réalisation d'une veille sur le secteur d'activité), conduite d'une négociation et conclusion d'une vente.

Modules métier

Prospecter et développer son portefeuille

Sélectionner les cibles, les prospects et clients inactifs • Mener des actions de prospection • Préparer et réaliser les entretiens de prospection • Agir avec éthique et intégrité • Prendre en compte les impacts envi. dans l'organisation des activités.

🕒 140 h — 🎓 RNCP39743BC01

Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients • Analyser le portefeuille • Évaluer les résultats de l'activité commerciale • Actualiser la connaissance de l'entreprise • Réaliser une veille du marché • Proposer des axes d'évolution de l'offre.

🕒 91 h — 🎓 RNCP39743BC03

Négocier, vendre et entretenir la relation client

Préparer l'entretien de négociation, une présentation commerciale des produits/services • Conseiller le client • Négocier le prix et les conditions de vente • Rédiger la proposition commerciale • Conclure la vente • Entretenir la relation client • Gérer les litiges/ réclamations.

🕒 189 h — 🎓 RNCP39743BC02

Spécialisation banque - Assurance - Capacité professionnelle (Nv2)

Préparer l'entretien de négociation, une présentation commerciale des produits/services • Conseiller le client • Négocier le prix et les conditions de vente • Rédiger la proposition commerciale • Conclure la vente • Entretenir la relation client • Gérer les litiges/ réclamations.

🕒 154 h

Évaluation

Mémoire et soutenance orale

Reprenant une problématique rencontrée en entreprise et mettant en application les acquis de la formation.

🕒 14 h

Au terme de la formation je serai capable de :

Contribuer au dév. du CA de mon entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients.

- **Mettre en œuvre les campagnes** de prospection
- **Conduire des entretiens** de prospection
- **Appliquer une démarche RSE** sur son périmètre d'activité
- **Élaborer une offre commerciale** en vue de la négociation de sa vente
- **Réaliser et sécuriser la vente** intégrant le processus de négociation
- **Entretenir la relation client**
- **Gérer et optimiser** son portefeuille clients
- **Analyser sa performance commerciale**
- **Effectuer une veille** sur son marché et son secteur d'activité

Les + de la formation

La formation Attaché Commercial - Spécialisation 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 particuliers ou de professionnels. Vous pouvez valider les compétences par bloc de compétences.

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

Passage de l'habilitation Assurance

- Capacité professionnelle de niveau 2, avec notre partenaire IFPASS