FILIERE VENTE - COMMERCE

Attaché commercial

niveau III

Conditions requises :
Étudiants, salariés d'entreprise ou demandeurs d'emploi : Diplômés ou niveau Bac + 2 minimum, issus de filières commerciales, généralistes ou techniques justifiant ou non d'une première expérience professionnelle.
Diplômé du Baccalauréat pouvant justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans.

Sélection :
Dossier de candidature + CV + lettre de motivation
Tests de sélection (culture générale, connaissances économiques, tests de logique)
Entretien de motivation
Repérage des acquis

Validation :
Titre Homologué de Niveau III
Evaluation continue en centre et en entreprise
Le titre Technicien supérieur des forces de vente est également accessible par la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Objectifs de la formation :
Réaliser les objectifs de vente ainsi que le plan d'action commercial déterminés par l'entreprise en mettant en œuvre les techniques de vente et d'organisation
Acquérir les techniques d'information et de communication permettant d'évoluer à terme vers un poste d'encadrement et d'animation d'équipe.

Contenu de la formation :
Cohésion de groupe
Elaborer un Plan d'Action Commerciale (PAC)
Etablir un plan de prospection et le mettre en œuvre
Mener des négociations commerciales
Manager son activité et assurer la fonction de veille
Gérer et développer sa clientèle
Techniques de Négociation d'Emploi (TNE)
Développement durable

Modalités pédagogiques :
Pragmatique, progressive, impliquante et opérationnelle, la formation modulaire est axée sur le principe de la formation action facilitant ainsi le transfert de savoir-faire et son application immédiate en situation professionnelle.
La pédagogie repose sur la complémentarité entre les cours et les mises en situation (actions commerciales et stage pratique).
CCI Formation propose une formation sur mesure : la formation est structurée en modules permettant au stagiaire de choisir un parcours de formation individualisé selon ses acquis professionnels et / ou son projet professionnel.

Durée de la formation :
Formation de 1 200 heures à Angers du 10 octobre 2011 au 6 juillet 2012 ; à Cholet du 24 octobre 2011 au 12 juillet 2012 s'articulant de la façon suivante : 630 heures au Centre et 570 heures consacrées au projet professionnel en entreprise.
La formation se déroule en temps plein. Elle peut également se dérouler en alternance (2 jours / 3 jours), pour les stagiaires en contrat de professionnalisation.

Emplois visés :
Attaché commercial, Conseiller commercial, Délégué commercial, Chargé de clientèle, Conseiller financier, Responsable de secteur, Cadre technico-commercial

Statut :		Conditions de prise en charge	Rémunération	
Demandeurs d'emploi		Prise en charge d'une grande partie du coût de la formation par la région	Indemnités chômage ou rémunération versée par la région	
Salarié	Période de professionnalisation	Voir conditions de la prise en charge du coût de la formation par l'OPCA de l'entreprise	Maintien de la rémunération pendant la formation	
	Congé Individuel de Formation	Prise en charge du coût de la formation et du salaire par le FONGECIF.	Maintien de 80% à 100% de la rémunération	
	Contrat de professionnalisation	Voir conditions de la prise en charge du coût de la formation par l'OPCA de l'entreprise	Moins de 21 ans sans qualification (1)	55 % du smic (2)
			21 ans et plus sans qualification (1)	70 % du smic (2)
			Moins de 21 ans avec qualification (1)	65 % du smic (2)
			21 ans et plus avec qualification (1)	80 % du smic (2)
			Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus	85 % du salaire minimal conventionnel, voire au moins le smic

(1) qualification au moins égale à celle d'un Baccalauréat Professionnel ou d'un titre ou diplôme à finalité professionnelle
(2) sauf dispositions conventionnelles plus favorables
Cette formation est également accessible aux étudiants (établissement d'Angers uniquement).

Lieu de formation :
Etablissement de formation d'Angers, Centre Pierre Cointreau
Etablissement de formation de Cholet, Eurespace-Formation

Contacts :
Chambre de Commerce et d'Industrie de Maine-et-Loire
Karine LEMAITRE (Angers) et Gaëlle TESSIER (Cholet)
Tél. : 02 41 20 49 90 - 02 41 49 56 26
E mails : karine.lemaitre@maineetloire.cci.fr - gaelle.tessier@maineetloire.cci.fr
www.cciformation49.fr