VENTE MARKETING

Sup de Vente
Révéler votre sens des affaires



ATTACHÉ COMMERCIAL

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

UN PROFESSIONNEL DE TERRAIN
La formation Attaché commercial a pour vocation de développer le plus largement possible le potentiel des jeunes qui désirent s'orienter vers les métiers de la vente.

Elle apporte à l'étudiant des compétences pour élaborer un plan d'actions commerciales, prospecter, négocier, développer sa clientèle et manager son activité.

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an en temps plein d'octobre à avril et est suivie d'un stage en entreprise de mai à juillet.
Le coût de la formation est de 4900 €

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Etre agé de moins de 28 ans
- Etre titulaire du Bac et justifier d'une expérience professionnelle ou avoir validé un Bac +1
- Sélection sur dossier, tests et entretien de motivation

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Conseiller financier (Banque et Assurance)

POURSUITE D'ÉTUDES

La formation vise une insertion professionnelle.
Il est néanmoins possible de compléter son cursus par le Bachelor Responsable de Développement Commercial en un an.

Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI AUX MÉTIERS COMMERCIAUX
un réseau CCI DE FRANCE

LE DIPLÔME « Attaché Commercial » est un diplôme reconnu par l'Etat au niveau III (Bac +2). Il est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles et délivré par le réseau consulaire Negoventis.

Code nsf 312t, Arrêté du 30 août 2016 publié au Journal Officiel du 07 septembre 2016.

une école de la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

200 000 postes commerciaux à pouvoir en France



PROGRAMME DE LA FORMATION

Organiser son activité commerciale et assurer une fonction de veille

- Analyser son marché, organiser son activité commerciale et son secteur, préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial

Réaliser une démarche de prospection

- Préparer et planifier ses actions, mener des entretiens de prospection et suivre et analyser les résultats

Négocier et suivre une vente

- Commercialiser ses produits, négocier des contrats et contractualiser la vente

Gérer son portefeuille et sa relation client

- Fidéliser les clients.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- L'avantage d'un enseignement en groupe restreint
- Une pédagogie interactive et professionnalisante : simulations de négociations, études de cas, mises en situations managériales...
- L'équipe d'enseignants est issue du monde professionnel et fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les objectifs de la formation.



Contacts
Isabelle BEALU Responsable de programme
Relations entreprises : entreprise@supdevente.fr
Tél. : 01 39 10 78 78 • information@supdevente.fr

Sup de Vente
51 boulevard de la Paix
78100 Saint-Germain-en-Laye
supdevente.fr

(*) Le coût de la formation est pris en charge par des subventions du Conseil Régional et par la taxe d'apprentissage et autres versements d'entreprises.

avec le soutien de îledeFrance

Crédit photos : A. Blanc/CCI Paris Ile-de-France - Fotolia • Edition novembre 2016 - 8877-2016