

ATTACHE COMMERCIAL

Objectifs de la formation

- > Vendre et négocier, en face à face, des produits ou des prestations de services
- > Prospecter, gérer et animer un secteur de vente et/ou un marché spécifique

Métiers visés

- > Chargé de clientèle
- > Attaché commercial

Conditions d'accès

Être titulaire d'un CAP/BEP ou avoir le niveau BAC
ou avoir 3 années d'expérience professionnelle

Parcours de formation

La formation peut être de 8 à 12 mois avec une période d'application pratique en entreprise.

La durée du parcours de formation sera déterminée en fonction du contenu, défini à partir des attentes et du profil du stagiaire, des besoins de l'entreprise et des exigences du poste.

Modalités de financement

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- > De l'alternance
- > D'un congé individuel de formation (CIF) (salarié ou demandeur d'emploi)
- > D'un financement de la Région Basse Normandie (demandeur d'emploi) et d'un cofinancement de l'Union Européenne
- > D'un financement individuel

Nos conseillers spécialisés vous apporteront toutes informations utiles sur ces diverses possibilités

Validation

Titre du Ministère du travail (niveau IV)
Certificat de compétences professionnelles

Lieux de formation

Caen, IMP Caen
ouverture envisageable sur les autres sites sous condition d'effectifs suffisants

Groupe FIM
Agneaux
02 33 77 86 77

Cherbourg
Octeville
02 33 78 86 88

Granville
02 33 91 21 30

Saint-Lô
02 33 77 43 50

IMP
Caen
02 31 44 32 11

Lisieux
02 31 61 19 55



CONTENU DE LA FORMATION

Vendre et négocier en face à face des produits ou des prestations de services

- > **Représenter son entreprise et contribuer à la valorisation de son image**
 - Connaître les mécanismes de base de la communication interprofessionnelle
 - Mettre en œuvre les attitudes et les comportements adaptés à une situation donnée, dans le respect des valeurs de l'entreprise
 - Connaître les mécanismes de base de la communication interprofessionnelle
 - Mettre en œuvre les attitudes et les comportements adaptés à une situation donnée, dans le respect des valeurs de l'entreprise
 - Connaître les mécanismes de base de la communication interprofessionnelle
 - Mettre en œuvre les attitudes et les comportements adaptés à une situation donnée, dans le respect des valeurs de l'entreprise
- > **Mener un entretien de vente et de négociation de produits et de présentations de services en situation de face à face pour réaliser une transaction commerciale**
 - Préparer une visite
 - Les techniques d'entretiens appliquées à la vente
 - S'auto analyser
 - Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de l'entreprise du vendeur

Prospecter, gérer et animer un secteur de vente géographique et/ou un marché spécifique

- > **Organiser son plan d'action commerciale en fonction des potentiels clients/prospects de son secteur et en s'informant sur son environnement**
 - Gérer son fichier clients et préparer son travail
 - Bureautique
 - Développer les contacts clients/prospects
 - Organiser son temps, son travail et ses tournées
 - Acquérir les bases de la communication téléphonique
 - Évaluer ses résultats et son activité
 - Évaluer ses résultats et son activité commerciale
 - Gestion commerciale

