

CFA+**FORE**

TP ATTACHÉ.E COMMERCIAL.E

**550H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine****PRÉREQUIS**

Être titulaire d'un bac ou plus.
Expérience professionnelle souhaitée. La motivation est un élément indispensable à la réussite.

FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 7248623
FINANCEMENTS OPCO,
TRANSITIONS PRO, Entreprises

CERTIFICATION

Certification professionnelle de Niveau 5 (BAC +2)

Code RNCP : 37092 enregistré le 23/11/2022
Code Diplôme Apprentissage : 36X31209
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37092/>

CONTACTS

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78

delphine.pierquin@fore.fr

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

christine.gueniot@fore.fr

Audrey DECOURTEMANCHE 0690 91 23 79 / 0590 32 30 91

audrey.decourtemanche@fore.fr

ifocop**www.fore.fr****LE OU L'ATTACHÉ COMMERCIAL
DOIT ÊTRE CAPABLE DE :**

- . Analyser l'offre et la demande présentes sur des marchés de biens et services
- . Définir une stratégie de vente omnicanale
- . Identifier une cible de prospects/ clients
- . Établir un contact avec les prospects
- . Organiser son activité dans un objectif de rentabilité en définissant des priorités

METHODES PEDAGOGIQUES :

Cours théoriques dispensés par des formateurs qualifiés • Applications pratiques sur systèmes
Exercices • Travaux pratiques en ateliers • Évaluations • Examens blancs

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plat eforme TEAMS
Vidéo projecteur • Matériel salle de formation • Atelier technique

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées.

Référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Progression pédagogique remise par chaque formateur, par année. Classeur pédagogique du déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

TP ATTACHÉ.E COMMERCIAL

PROGRAMME

1 Définir et mettre en œuvre de la stratégie de conquête commerciale

- Assurer le suivi de la relation avec les clients post-vente
- Analyser l'offre et la demande présentes sur des marchés de biens et services
- Définir une stratégie de vente omnicanale dans un périmètre donné
- Identifier une cible de prospects/clients dans un environnement physique et numérique
- Etablir un contact avec les prospects par différents moyens physiques et distanciels
- Mettre à jour les données clients dans un outil dédié dans le respect des règles RGPD
- Organiser son activité dans un objectif de rentabilité
- Mener des opérations commerciales et marketing omnicanales auprès d'une cible définie

Définir et mettre en œuvre de la stratégie de conquête commerciale

- Assurer le suivi de la relation
- Analyser des enquêtes de satisfaction
- Gérer les réclamations, les insatisfactions et les litiges
- Détecter de nouveaux besoins ou attentes d'un client
- Mener des actions de fidélisation de son portefeuille clients par des actions commerciales ciblées
- Calculer et analyser les différents indicateurs de performance à l'aide d'outils bureautiques / CRM
- Réaliser des reportings et des tableaux de suivi d'activité/stocks de produits et services
- Communiquer avec l'ensemble de l'équipe

2 Négocier et vendre des produits et/ou services

- Se fixer des objectifs de négociation critériés
- Construire un argumentaire de vente de produits et services en lien avec les besoins et attentes d'une cible définie
- Dans un contexte B to B ou B to C, mener un entretien de négociation structuré avec un prospect / client
- Participer à la recherche de solutions techniques
- Rédiger des propositions commerciales dématérialisées
- Accompagner le client pendant tout le processus de vente
- Dans le cadre de vente en BtoB, mettre en place des actions Sell-out

POURSUITE D'ÉTUDES

- Responsable Marketing Opérationnel
- Bachelor Manager d'Affaires Commerciales

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>
<https://www.talis.community/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



Bras droit du chef d'entreprise ou d'un directeur commercial ou marketing, l'attaché.e commercial.e a un métier polyvalent.

Il prospecte une clientèle d'entreprises ou de particuliers au téléphone ou sur le terrain. Il négocie et conclut des ventes, en assure le suivi. Il réalise la veille commerciale. Il est gestionnaire de son fichier de contacts commerciaux dont il assume l'organisation et l'administration.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chargé(e) de Développement Commercial
- Attaché(e) Commercial(e)
- Technico-Commercial(e)
- Chargé(e) de Clientèle



Travaillant en TPE comme en PME-PMI, tous les secteurs d'activité sont susceptibles de le recruter.