

# ATTACHÉ COMMERCIAL

Niveau III (équivalent BAC +2)

Formation en alternance

DIPLÔME RECONU PAR L'ÉTAT  
INSCRIT AU RÉPERTOIRE NATIONAL  
DES CERTIFICATIONS  
PROFESSIONNELLES (RNCP)



## LA FORMATION

La formation **Attaché Commercial** vous prépare au métier de commercial de terrain et vous familiarise avec l'environnement commercial de votre entreprise.

## LES MISSIONS

### En entreprise :

- Commercialiser des produits ou des services,
- Gérer son portefeuille clients, les fidéliser,
- Analyser le marché,
- Prospecter de nouveaux clients,
- Organiser ses activités en fonction des objectifs à atteindre.

Vous devez acquérir une bonne connaissance de vos produits, avoir une grande capacité d'écoute pour répondre aux besoins et conseiller au mieux vos clients ou futurs clients.

### CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Tous types de publics  
Tous types de financements  
Eligible au CPF
- Être titulaire d'un BAC **ou** d'un Titre homologué de niveau IV **et** avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur

### DURÉE

- 1 an
- Formation en alternance

### FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Salarié, demandeur d'emploi ou VAE : parcours individualisé, nous consulter

## LES MÉTIERS

- Assistant commercial
- Développeur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial



## LE CENTRE DE FORMATION

### ICS • INSTITUT DU COMMERCE ET DES SERVICES

- Des petits groupes, maximum 15 personnes
- Des projets adaptés aux besoins
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

## LE PROGRAMME

### EN CENTRE DE FORMATION

#### • Analyser son marché

Décliner un plan d'actions commerciales sur son secteur  
Réaliser une veille sur son marché et analyser sa zone d'intervention  
Définir la cible à atteindre et les actions à mener  
Utiliser et renseigner les outils de reporting

#### • Réaliser des prospections

Structurer un plan de prospection  
Recueillir et analyser des informations sur les entreprises  
Choisir les actions à mettre en oeuvre  
Mettre en oeuvre, suivre et évaluer les différentes actions de prospection

#### • Vendre les produits ou services de l'entreprise

Conduire les entretiens et analyser les besoins  
Conseiller sur les prestations à réaliser et développer un argumentaire de vente  
Négocier et suivre la vente

#### • Gérer son portefeuille clients

Analyser et gérer son portefeuille  
Définir les actions à mettre en oeuvre et identifier des nouveaux besoins

#### • Informatique

Application aux activités commerciales (windows, outlook...)  
Application à la gestion (excel)  
Application à la rédaction de rapports (word)

## CONTACT

Institut du Commerce et des Services  
CCI Nice Côte d'Azur  
Formation Professionnelle  
et Apprentissage  
Tél. : 04 93 13 74 51  
Immeuble Nice Premium  
Entrée B, 61-63 av. Simone Veil - 06200 Nice  
Email : icsformations@cote-azur.cci.fr  
www.ics-formations.com

