

TITRE PROFESSIONNEL AttCo

ATTACHÉ COMMERCIAL



BAC +2



Découvrez
la formation



100%

Taux de réussite
moyen

100%

Taux d'insertion
à 6 mois

100%

Taux de satisfaction
apprenants

PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac,
Ou d'un titre de niveau 4 et
justifier de 6 mois d'expérience
dans le secteur Commerce.

DURÉE ET DATE

1 an.
D'octobre à juillet.

TARIF PAR ANNÉE

9 072 € GRATUIT*

**Coût pris en charge par l'OPCO
et l'entreprise dans le cadre d'un
contrat en alternance.*

SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €**
(100% du SMIC)*.

**Sauf convention collective plus
avantageuse.*

ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier
de candidature complet sur le site
campussuddesmetiers.com.

Passer les tests de positionnement
et l'entretien.

CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 5 (BAC+2)**

Code RNCP : 36022

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 31/10/2029

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines
entreprise.

MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

LES OBJECTIFS

- Mettre en place des actions de prospection
- Commercialiser des produits ou des services
- Gérer et fidéliser son portefeuille clients
- Analyser le marché pour mettre en place la meilleure stratégie commerciale

PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen final

LE PROGRAMME

Prospecter et développer son portefeuille

- Sélectionner les cibles à atteindre
- Relancer les prospects et clients inactifs
- Mener des actions de prospection
- Préparer les entretiens de prospection
- Réaliser les entretiens de prospection

Négocier, vendre et entretenir la relation client

- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer une présentation commerciale des produits/ services
- Conseiller le client avec un argumentaire adapté
- Négocier le prix et les conditions de vente
- Rédiger la proposition commerciale
- Conclure la vente
- Entretenir la relation avec les clients après la vente
- Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients

Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

- Assurer la tenue des fichiers prospects et clients
- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Évaluer les résultats de l'activité commerciale
- Actualiser la connaissance de l'entreprise
- Réaliser une veille du marché
- Proposer des axes d'évolution de l'offre

Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

LES DÉBOUCHÉS H/F

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

LES POURSUITES

- Bachelor Responsable de Développement Commercial (BAC+3)
- Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale (BAC+3)

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleurs entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

LES + DU CAMPUS

 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m² d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com



Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

