



ATTACHÉ COMMERCIAL

NIVEAU 5
BAC +2

Titre à finalité professionnelle CCI France
Diplôme reconnu par l'État

Découvrez la formation



Une option facultative parmi :

- Marketing et Marketing digital
- Entrepreneuriat
- Communication et Évènementiel

Prérequis 

Être titulaire d'un baccalauréat **Ou** d'un titre homologué de niveau 4 et avoir une expérience professionnelle de minimum 6 mois dans le secteur du commerce

Public 

Cette formation est ouverte à tout public

Durée et date 

1 an
Octobre à juillet

Financement de la formation 

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

Rémunération 

Entre 27% et 100% du SMIC sauf convention collective plus avantageuse

Inscription 

Sur dossier de candidature après inscription sur www.campussuddesmetiers.com, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

LE MÉTIER H/F

L'attaché commercial a pour mission de mettre en œuvre la stratégie commerciale et de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Il peut être placé sous la responsabilité d'un chef d'entreprise, d'un directeur commercial ou d'un responsable commercial.

LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise.

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

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

LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Des poursuites d'études variées
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Le choix d'une option en fonction du projet professionnel

LE PROGRAMME

Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

- Recueillir et analyser les informations sur les prospects
- Définir un plan de prospection et un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre, suivre et évaluer ses actions de prospection
- Intégrer la RSE dans ses pratiques

Négociation et réalisation des ventes de produits/ services de son entreprise

- Préparer un entretien de vente
- Conseiller et traiter les objections
- Négocier l'offre et rédiger la proposition commerciale
- Conclure une vente

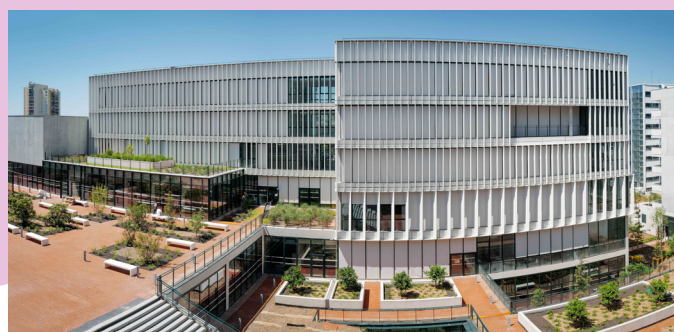
Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Suivre la relation client et ses ventes
- Analyser et qualifier son portefeuille clients

- Personnaliser les actions de communication
- Rendre compte de son activité commerciale

Une option 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

- En interne au Campus : Responsable de développement commercial (bac+3)
- Insertion professionnelle immédiate possible

L'ÉVALUATION

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

LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍷 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistanat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



Sarah Zaid
sarah.zaid@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE 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

Formation RNCP36022, publiée le 10/11/2021, valide jusqu'au 10/11/2024
Certifiée par CCI France