



CCI CHARENTE
FORMATION

— ECOLE DE L'ENTREPRISE —

BAC+2 ATTACHÉ COMMERCIAL



LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

LIEU DE FORMATION **Site d'Angoulême**

Campus CIFOP,
ICF Cognac et EGC
deviennent

**CCI CHARENTE
FORMATION**



CCI Charente Formation pilote 4 pôles qui regroupent 9 écoles ouvertes sur l'entreprise.

Site d'Angoulême

angouleme@ccicharente-formation.fr
Bd Salvador Allende - ZI n°3 - 16 340 L'Isle d'Espagnac
T / 05 45 90 13 13 F / 05 45 90 13 80

Site de Cognac

cognac@ccicharente-formation.fr
102 Avenue Victor Hugo - 16 111 Cognac cedex
T / 05 45 36 32 80 F / 05 45 36 32 88

TITRE AC

ATTACHÉ COMMERCIAL



Conditions d'admission

- Être titulaire d'une certification ou d'un diplôme de niveau IV validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans
- Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- Se pré-inscrire sur le site internet www.ccicharente-formation.fr
- Signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise

Organisation des études

- Statut : contrat de professionnalisation
- Durée : 1 an – 525 heures – 15 semaines en Centre de Formation
- Validation : diplôme reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP niveau 5 - Bac+2

Selection

- Dossier de candidature + CV + lettre de motivation
- Entretien de motivation
- Tests de positionnement au cas par cas suivant les profils

L'attaché commercial est un commercial opérationnel, il est capable, à partir du plan d'action commercial élaboré par sa hiérarchie, de définir et mettre en œuvre son propre plan d'action opérationnel, en y intégrant les objectifs qui lui sont fixés, de mener une négociation commerciale en bénéficiant d'une relative marge de manœuvre, et de gérer un portefeuille de clients et prospects afin de contribuer au développement de l'entreprise.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Domaine de la relation client : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué, conseiller, attaché commercial,...
- Domaine du soutien à l'activité commerciale : prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau,...
- D'une manière générale, toute entreprise ayant vocation à contacter des clients ou des prospects, à se faire connaître et à proposer ses produits ou services

MÉTIERS PRÉPARÉS

- Attaché commercial
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Conseiller financier (banque/assurance)
- Délégué commercial
- Chef de secteur
- Cadre technico-commercial

ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Élaborer un Plan d'Action Commercial (PAC)
- Établir un plan de prospection et le mettre en œuvre
- Mener des négociations commerciales
- Établir une proposition commerciale
- Manager son activité et assurer la fonction de veille
- Gérer et développer son portefeuille client en intégrant les composantes financières et de gestion
- Utiliser les techniques de communication
- Collaborer au sein d'une équipe

Modules supports complémentaires :

- Communication Interpersonnelle
- E-Commerce – Réseaux sociaux

PÔLE CCI BUSINESS

Angoulême, Simon Dessendier

05 45 90 13 69

simon.dessendier@ccicharente-formation.fr

Retrouvez l'actualité de
CCI Charente Formation sur

