



# Attaché commercial

3 parcours possibles :

**Généraliste**

**Social media**

**Banque-Assurances**

## OBJECTIFS

Professionaliser des commerciaux (H/F) capables de contribuer au développement de l'activité et d'assurer la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.

## MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Attaché commercial, technico-commercial, animateur des ventes, chargé de clientèle en banque-assurances, conseiller commercial digital.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+3 (Bachelor / Licence) dans le domaine de la gestion et du développement de l'entreprise (commerce, commerce international, développement commercial, gestion, qualité, RH, banques et assurances).

## PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> **VAE possible.**

## PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle. ou 1 année d'études post-bac. Ou 3 années d'expérience professionnelle. Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Sens de la relation, sens du résultat, bonne présentation, ténacité, goût du challenge, organisation et rigueur.

## STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

## MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

## DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État d'Attaché commercial, inscrit au RNCP niveau 5 n° 39743 (enregistrement à France Compétences au 31/10/2024). CCI France Réseau Negoventis. Pas d'équivalence spécifique.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

## PROGRAMME (406 H)

### Prospecter et développer son portefeuille

- > Analyse de son marché et des cibles à atteindre
- > Mise en œuvre des différentes campagnes de prospection
- > Sélection des prospects et clients inactifs
- > Conduite des entretiens de prospection
- > Application d'une démarche RSE sur son périmètre d'activité

### Négocier, vendre et entretenir la relation client

- > Préparation et conduite d'un entretien de vente
- > Élaboration d'une offre commerciale en vue de la négociation de sa vente
- > Conseil client en adéquation avec ses besoins
- > Réalisation et sécurisation de la vente intégrant le processus de négociation
- > Entretien de la relation client

### Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale.

- > Gestion et optimisation de son portefeuille clients
- > Analyse de sa performance commerciale
- > Veille sur son marché et son secteur d'activité

### Parcours Banque-Assurances (455 h) :

- > Produits bancaires (comptes, épargne, fiscalité particulier, crédit...)
- > Produits d'assurance (auto, habitation, assurance vie, retraite...)

### Parcours Social Media (455 h) :

- > Élaboration d'une stratégie de vente digitale
- > Gestion et animation des réseaux sociaux
- > Amélioration de la notoriété

**Taux de réussite 2024 : 88 %**



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
	✓		✓
Valérie Philipppo : v.philippo@mdb.cci.fr - 03 85 21 53 46		Aurore Richard : a.richard@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 73	