

SmartCAMPUS by CCI

BAC+2

Attaché commercial

2 parcours possibles :

Social media

Banque-Assurances

OBJECTIFS

Professionnaliser 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 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 écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

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 Négoventis. Pas d'équivalence spécifique.

Negoventis
LES FORMATIONS BAC+2 AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

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. Séminaire d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (469 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 :

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

Parcours Social Media :

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

Taux de réussite 2025 : 100 %

NOTRE ÉTABLISSEMENT EST ACCESSIBLE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

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

Mise à jour septembre 2025

CONTACT MÂCON

Valérie Philippo - v.philippo@mdb.cci.fr - 03 85 21 53 46

www.smartcampusbycci.fr