

Diplôme d'ATTACHÉ COMMERCIAL

Pour quels objectifs ?

Former des commerciaux opérationnels capables de collecter et utiliser les informations marketing pour concevoir un plan d'actions commerciales, de mener des négociations, de prévoir, surveiller et évaluer leurs performances, susceptibles d'évoluer à terme vers des fonctions d'encadrement commercial ou vers des situations de négociation.

LE PROGRAMME

ORGANISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE (Bloc éligible CPF)

- Créer une dynamique de groupe
- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- Préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial
- Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale

RÉALISER UNE DÉMARCHÉ DE PROSPECTION (Bloc éligible CPF)

- Préparer et planifier ses actions de prospection
- Préparer et mener ses entretiens de prospection
- Suivre et analyser les résultats de sa prospection
- Utiliser les outils informatiques au service de la prospection

NÉGOCIER ET SUIVRE UNE VENTE (Bloc éligible CPF)

- Préparer un entretien de vente
- Réaliser un entretien de vente
- Traiter les objections et conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur
- Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- Utiliser les outils informatiques au service de la vente

GÉRER SON PORTEFEUILLE ET LA RELATION CLIENT (Bloc éligible CPF)

- Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients
- Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes
- Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales
- Proposer de nouvelles offres commerciales
- Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes
- Utiliser les outils informatiques au service de la relation clients

MISSION EN ENTREPRISE

ÉVALUATIONS ET DOSSIERS PROFESSIONNELS



VOUS ÊTES ?

En formation initiale



En formation continue



En contrat d'apprentissage



En contrat de professionnalisation



ADMISSION

Titulaire d'un Baccalauréat
et 6 à 12 mois d'expérience
ou niveau Bac avec 3 ans
d'expérience dans la vente



DURÉE DES ÉTUDES

1 an



DATES

Démarrage des cours

septembre/octobre
(nous consulter)

UN DIPLÔME RECONNU

Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Code NSF 312p - Code RNCP : 27413

Niveau III (Bac+2) (niveau 5 européen). Journal officiel du 7 septembre 2016.

Titre accessible par la VAE.

VOS DÉBOUCHÉS

Poursuivre vos études :

- Possibilité d'une suite de parcours Niveau II (bac+3)
Responsable de Développement Commercial - Négoventis

LES MODALITÉS PRATIQUES

Les cours ont lieu en alternance avec l'entreprise selon un planning prévisionnel. Ils sont organisés à raison de 3,5 heures par matière et par demi-journée, et nécessitent un travail personnel important de préparation et de suivi.

→ En formation initiale

Le rythme des cours permet aux étudiants de réaliser les travaux personnels, seuls ou en petits groupes et de disposer de temps pour effectuer leur travail personnel.

Les étudiants réalisent également un stage en entreprise.

Les frais de scolarité sont à la charge de l'étudiant.

→ En alternance

L'acquisition de connaissances s'effectue pour partie en formation et pour partie en entreprise. Pour l'apprenant, c'est l'occasion unique de mettre immédiatement en pratique les connaissances acquises et de disposer d'une expérience professionnelle dès l'obtention de son diplôme.

→ En contrat d'apprentissage

Ce type de contrat s'adresse aux publics de moins de 30 ans.

Les apprenants sont accompagnés dans leur recherche de contrat.

Ils reçoivent un «guide pour devenir apprenti» adapté à leur recherche.

Les apprenants en contrat d'apprentissage suivent cette formation à temps partagé avec l'entreprise. Dans le cadre de l'apprentissage, l'École Pratique est une Unité de Formation par Apprentissage (UFA) du CFAIM (Centre de Formation d'Apprentis régional Inter consulaire Méditerranée).



TARIFS

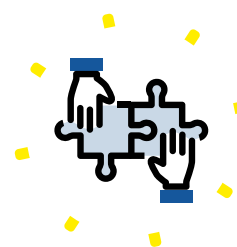
Dans le cadre de l'alternance
pour l'apprenant formation gratuite et rémunérée selon votre âge par un pourcentage du SMIC.
(Pour l'entreprise : coût à la charge de l'OPCO de l'entreprise)

Dans le cadre d'une convention de stage "statut étudiant"

Le coût est à la charge de l'étudiant (Tarifs : nous consulter)

TANDEM,

un dispositif
en faveur de l'emploi



Chaque apprenant peut, sur sa demande, être mis en relation avec un Mentor, cadre ou dirigeant d'entreprise, pour l'accompagner dans sa recherche d'entreprise et favoriser ainsi son accès à l'emploi.

→ En contrat de professionnalisation

Ce type de contrat s'adresse aux publics de 16 à moins de 26 ans souhaitant compléter une formation initiale, ou aux demandeurs d'emploi de plus de 26 ans inscrits à Pôle Emploi. Le salarié bénéficie d'un statut particulier de salarié sous contrat comprenant une action de professionnalisation. Les apprenants en contrat de professionnalisation suivent cette formation à temps partagé avec l'entreprise.

→ En formation professionnelle - CPF - CPF de transition

Le rythme des enseignements permet aux salariés en formation professionnelle de s'absenter par journée ou demi-journée de leur entreprise, selon la ou les modules d'enseignement choisis.

Pour les salariés, cette formation peut être financée par l'employeur dans le cadre du plan de développement des compétences, via leur compte personnel formation (CPF) ou dans le cadre du CPF de transition (congé de formation réservé aux salariés en activité).

Ces modalités de financement peuvent être combinées entre elles.

Compte-tenu des nombreuses évolutions légales récentes, il est préconisé de contacter un Conseiller en Evolution Professionnelle (CEP).

Les demandeurs d'emploi peuvent consulter leur conseiller Pôle Emploi.

Les démarches sont à effectuer par le demandeur, et la notification de prise en charge doit être remise à l'établissement avant le début des cours.

Dans tous les cas, un devis peut être adressé sur simple demande.



DOSSIER DE CANDIDATURE



Sur ecolepratique.com

Téléphone : 04 91 14 26 80

Mail : ecolepratique@ccimp.com

Le dépôt du dossier, par courrier postal ou remis en main propre, est obligatoire.
Les entretiens débutent en janvier.
Places limitées.

ÉCOLE PRATIQUE

École de la Chambre de Commerce
et d'Industrie Métropolitaine
Aix Marseille Provence

Plus de **85 ans** d'expérience

Des formateurs experts : professeurs
et intervenants professionnels

400 entreprises partenaires par an

500 apprenants en formation initiale,
ou en alternance

900 salariés par an en formation continue

18 000 diplômés très impliqués
dans le tissu économique local

5 filières :

FINANCE ET GESTION

VENTE ET NÉGOCIATION

INFORMATIQUE ET NUMÉRIQUE

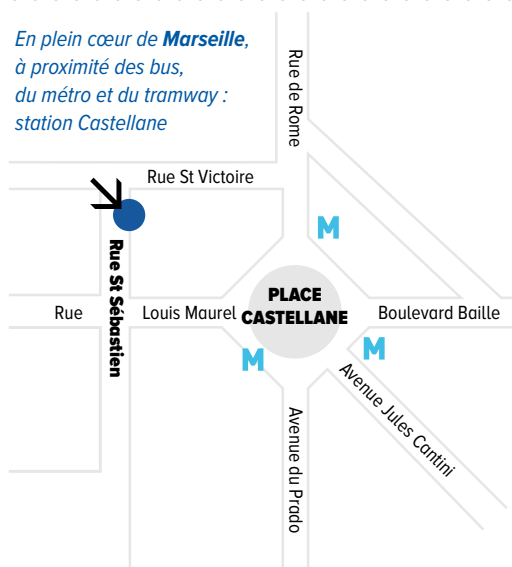
IMMOBILIER

GESTION ET ORGANISATION

Plus de **5 000 m² de locaux**,
un réfectoire, une cour extérieure

Établissement certifié ISO 9001-2015,
Référéncé DATADOCK et Pôle Emploi.

En plein cœur de **Marseille**,
à proximité des bus,
du métro et du tramway :
station Castellane



75%

C'est le **taux global
de réussite** aux examens

80%

C'est le **taux de
placement en entreprise**

85%

C'est le **taux de
satisfaction des entreprises**

**CCI AIX MARSEILLE
PROVENCE**

ÉCOLE PRATIQUE

École de la CCI Métropolitaine
Aix-Marseille Provence

1 Rue Saint-Sébastien • 13006 Marseille
04 91 14 26 80
ecolepratique@ccimp.com
facebook.com/ecolepratique

ecolepratique.com