

La Région Languedoc Roussillon prend en charge la mise en œuvre de l'action de formation

## "ATTACHE COMMERCIAL" TECHNICIEN SUPERIEUR DES FORCES DE VENTE

effectuée par l'organisme « Sud Formation CCI Perpignan » à hauteur de 36 953,00 €

### Pré-requis :

- Un diplôme de niveau IV ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou une année d'études post-bac et satisfaisant aux épreuves de sélection de l'établissement
- 3 années d'expérience professionnelle et satisfaisant aux épreuves de sélection de l'établissement
- Conditions particulières d'accès à la formation : Permis de conduire + de 18 ans.

### Objectifs

#### En termes de savoirs

Connaissance de l'entreprise, Etude de marché concurrence, consommation.  
Calculs de marges, TVA, ratios, Budgets, rentabilité, trésorerie.  
Mailing, phoning, Publipostage.  
Planifications des tâches: méthode AI-DA, BDD, Base de GRC, méthode IFOP, tableaux de bord.  
La PNL et l'AT.  
Méthode CAP SONCAS.  
Le contrat de vente, le contrat de travail ..  
Matrice ADL, Mc Kinsey.  
Le Système d'information commerciale,  
Loi Pareto, Méthode ABC.

#### En termes de savoir-faire

Collecter des informations pour concevoir son PAC (Plan d'Action Commerciale).  
Mener des négociations (élaboration, proposition, discussion, conclusion vente).  
Prévoir, surveiller et évaluer ses performances.  
Gérer son portefeuille client.  
Elaborer et planifier son PAC.

#### En termes de savoir-être

Qualités d'écoute et relationnelles indispensables.  
Force de persuasion nécessaire lors de négociations qui portent en particulier sur le prix.  
Savoir être convaincant, tenace et réactif.  
Bonne résistance au stress.  
Autonome dans son activité.

### Programme

Bloc A : Organiser son Activité  
-Créer une dynamique de groupe  
-Analyser le marché de son secteur Commercial  
-Organiser son activité commerciale

-Préparer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales  
-Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale  
Bloc B : Réaliser une démarche de prospection  
-Préparer et planifier ses actions de prospection  
-Préparer et mener ses entretiens de prospection  
-Analyser les Résultats de sa prospection  
-Utiliser les outils informatiques au service de la prospection  
Bloc C : Négociation et suivi d'une vente  
-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  
Bloc D : Gérer son portefeuille et la relation client  
-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  
Développement durable / TRE TRS  
Accueil, encadrement, suivi individualisé, examens

### Ateliers Professionnels

### Partenaires

Convention Nationale NEGOVENTIS avec les DCF (dirigeant Commerciaux de France) CSN Syndicat Nationale des forces de Vente)  
DIPLOME :  
ATTACHE(E) COMMERCIAL(E)  
reconnu par l'Etat (Bac+2)  
Eligible au CPF

### Durée et calendrier

#### Modalités

#### Parcours moyen

En centre : 602 H  
En entreprise : 315 H  
**Dates : DU24/09/2018 au 12/04/2019**  
**INFOS COLLECTIVES :**  
04/06/2018 à 14h  
27/06/2018 à 14h  
10/09/2018 à 14h  
**Lieu :** Sud Formation CCI Perpignan

#### Moyens pédagogiques

PC (Windows xp, pack office), CDROM. Etudes de cas fournies par NEGOVENTIS, espace emploi avec doc sur les entreprises de la zone + fichiers ONISEP, CIDJ. Valiphone, vidéoprojecteur.  
**Financeur :** REGION

#### Contact :

**Nathalie CERVELLO**  
**SUD FORMATION**  
**Avenue Paul Pascot**  
**BP 90443**  
**66004 PERPIGNAN**

**Tél : 04 68 56 62 20**  
**Fax : 04 68 56 85 05**  
**Courriel :**  
[n.cervello@sudformation.cci.fr](mailto:n.cervello@sudformation.cci.fr)  
[c.gomez@sudformation.cci.fr](mailto:c.gomez@sudformation.cci.fr)