Attaché commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25179574F — Mise à jour : 28 octobre 2025

Organisme responsable : **CCI Formation Côtes d'Armor**

Présentation de la formation

Objectifs

A l'issue de la formation, l'attaché commercial est capable à partir du plan d'action commercial défini 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.

Programme

Bloc 1 - Prospecter et développer son portefeuille

Identifier et sélectionner les cibles à prospecter

Définir des actions de propsection

Préparer des entretiens de prospection

Mener et analyser des entretiens de prospection

Bloc 2 - Négocier, vendre et entretenir la relation client

Préparer l'entretien de négociation

Préparer la présentation commerciale

Réaliser, conduire et conclure l'entretien de négociation

Entretenir la relation client

Bloc 3 - Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

Gérer et optimiser son portefeuille clients

Analyser sa performance commerciale

Assurer la veille sur son marché

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau BTS - Bac +2**

Liste des certifications

Attaché commercial

Code RNCP : 39743

Métiers associés

C1102 — Conseil clientèle en assurances

C1206 — Gestion de clientèle bancaire

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1403 — Relation commerciale auprès de particuliers

D1407 — Relation technico-commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090067S	Présentiel	Saint-Brieuc	14/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #25179574F