Attaché commercial

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181116F — Mise à jour : 6 octobre 2025

Organisme responsable : **CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers**

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 oeuvre 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 manoeuvre, et de gérer un portefeuille de clients et prospects.

Programme

Compétences

Bloc 1 - Prospecter et développer son portefeuille

Sélectionner les cibles à atteindre, en veillant à leur cohérence avec le plan d'action commercial/Sélectionner les prospects et clients inactifs à rencontrer, en étudiant leurs caractéristiques et processus d'achat/Mener des actions de prospection en présentiel ou à distance/Préparer les entretiens de prospection à conduire/Réaliser les entretiens de prospection en présentiel ou à distance auprès des cibles sélectionnées

Bloc 2 - Négocier , vendre et entretenir la relation client

Préparer l'entretien de négociation en définissant le besoin du client et les objectifs à atteindre, en s'appuyant sur l'analyse des informations recueillies/Préparer une présentation commerciale des produits/services à l'aide d'outils adaptés/Conseiller le client en développant un argumentaire sur l'offre proposée/ Négocier le prix et les conditions de vente de la prestation et de services complémentaires, en respectant les objectifs commerciaux fixés/Rédiger la proposition commerciale/Conclure la vente/Entretenir la relation avec les clients après la vente/Gérer les éventuels litiges ou réclamations des clients

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

Assurer la tenue des fichiers prospects et clients dans un logiciel dédié dans le respect du RGPD/Analyser les composantes du portefeuille/Évaluer les résultats de l'activité commerciale/Actualiser la connaissance de l'entreprise, sa culture et les solutions qu'elle propose/Réaliser une veille du marché en suivant les tendances, les évolutions technologiques et le comportement des consommateurs, ainsi que le positionnement de ses concurrents, afin d'identifier les opportunités et les menaces sur le marché/Proposer des axes d'évolution de l'offre en identifiant de nouvelles propositions commerciales

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**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
2092011S	Présentiel	Guipavas	01/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #25181116F