

# TITRE CERTIFIÉ

## Attaché commercial

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP\* (fiche 36022)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce titre est de former un attaché commercial, placé sous la responsabilité d'un chef d'entreprise, d'un directeur commercial ou encore d'un responsable commercial, capable de mettre en œuvre sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction.

**Apitudes à l'emploi** · Ténacité – Autonomie – Réactivité – Bonne élocution – Résistance au stress – Force de conviction – Capacité relationnelle

#### Compétences · Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales

- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- Mettre en œuvre un plan d'action commercial
- La mise en œuvre, le suivi et l'évaluation des différentes actions de prospection

#### Compétences · Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise

- Préparer et négocier une vente
- Traiter des objections
- Conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur

#### Compétences · Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

- Analyser et qualifier son portefeuille clients
- Proposer des actions de fidélisation
- Effectuer le reporting de son activité commerciale



### FORMATION

#### Dates de démarrage et de fin de la formation

Octobre 2024 – Septembre 2025

#### Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage (455h en centre de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

#### Rythme d'alternance

1 semaine en formation et 3 semaines en entreprise

#### Lieux de formation possibles

• EKLYA – Ecully (69), Saint-Étienne (42)

#### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

\*OPCO : Opérateurs de compétences

### PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus\*
- Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4** ou d'un **BAC validé**
- Justifier de 6 à 12 mois d'expérience professionnelle ou d'une année d'études post-bac ou de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement
- **Permis B apprécié**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

\*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

### ET APRÈS LA FORMATION ?

#### Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Certifié Attaché Commercial a pour vocation d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise pour laquelle il travaille en développant et en enrichissant le portefeuille client. Si la finalité reste la vente, l'attaché commercial doit remplir une multitude de missions pour y parvenir. Il définit les cibles commerciales, effectue une veille concurrentielle et identifie un argumentaire de vente et définit la stratégie commerciale la plus adaptée (prospection téléphonique, mail, courrier, porte-à-porte, etc.).

#### Emplois accessibles

- **Postes** : attaché commercial, technico-commercial, commercial de terrain, commercial sédentaire, etc.
- **Divers secteurs** : tout type de structure vendant des biens/services.

#### Poursuite d'études

- **Bachelor (niveau BAC +3)** : Luxury Business
- **Titre Certifié (niveau BAC +3)** : Responsable de la Distribution

#### Équivalences

Ce titre équivaut à un niveau BAC +2 (ex. BTS dans le secteur du commerce) : Titre Professionnel niveau 5 (Bac +2) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

#### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne)

### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+** :

Diane BERLUCCHI · [referenthandicap@ifir.fr](mailto:referenthandicap@ifir.fr)

### CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · [pferrero@ifir.fr](mailto:pferrero@ifir.fr)

# TITRE CERTIFIÉ

## Attaché commercial

Niveau BAC +2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP\* (fiche 36022)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

| UNITÉS D'ENSEIGNEMENT  | MODE  |
|--|---|
| <b>BLOC A – Préparation, organisation et mise en œuvre des actions commerciales</b>          | <p><b>Un plan d'actions opérationnelles déclinant le plan d'action commercial</b>, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- une étude de son secteur d'activité,</li><li>- la définition des cibles clients,</li><li>- les actions à conduire,</li><li>- la planification de l'activité,</li><li>- la présentation commerciale d'un produit/service.</li></ul> <p>Etude de cas d'entreprise<br/>Travail individuel<br/>Production écrite</p> <p><b>La mise en œuvre d'une démarche de prospection</b>, restituée par :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- un plan de prospection,</li><li>- un outil de prospection digital,</li><li>- un entretien de prospection.</li></ul> <p>Etude de cas d'entreprise et mise en situation professionnelle reconstituée<br/>Travail individuel<br/>Production écrite et orale</p> |
| <b>BLOC B – Négociation et réalisation des ventes de produits/services de son entreprise</b> | <p><b>La conduite d'une négociation et la conclusion d'une vente</b>, restituées par :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- la préparation d'un entretien de vente/négociation,</li><li>- la réalisation d'un entretien de vente/négociation,</li><li>- la proposition commerciale répondant au besoin du client,</li><li>- la vérification des documents contractualisant la vente.</li></ul> <p>Etude de cas d'entreprise et mise en situation professionnelle reconstituée<br/>Travail individuel<br/>Production écrite et orale</p>  |
| <b>BLOC C – Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale</b>       | <p><b>La gestion d'un portefeuille clients et le reporting de l'activité commerciale</b> restitués par :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- le traitement d'une réclamation client,</li><li>- la création de l'architecture d'un fichier clients digital,</li><li>- l'analyse du portefeuille clients et la qualification de ses membres,</li><li>- l'analyse et le bilan formalisé de l'activité commerciale,</li><li>- la proposition des actions à conduire pour le développement du portefeuille client.</li></ul> <p>Etude de cas d'entreprise<br/>Travail individuel<br/>Production écrite</p>   |

### Blocs de compétences

La validation du diplôme peut être partielle par bloc d'enseignement (modules) ou totale. Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.