CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
CCI FORMATION
Angers - Cholet - Saumur

FAITES LE CHOIX D'UN APPRENTISSAGE
AU CŒUR DES ENTREPRISES



Formation

Titre Pro – Attaché commercial Négoventis

Vente Commerce

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un commercial opérationnel capable de :

- Collecter des informations pour concevoir son plan d'action commercial
- Mener des négociations commerciales dans leurs différentes étapes (élaboration d'une proposition, argumentation, conclusion de la vente)
- Prévoir et surveiller l'évolution de son portefeuille client
- Savoir évaluer ses performances et organiser ses actions.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Analyser son marché et ses ventes pour développer ses performances commerciales
- Préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial et ses entretiens de prospection
- Préparer et planifier ses actions de prospection et mener une négociation commerciale
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la législation en vigueur
- Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients
- Proposer de nouvelles offres commerciales
- Personnaliser ses actions de communication pour développer ses ventes
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :

Bac validé ou 3 années d'expérience professionnelle

Niveau d'entrée
Bac ou 3 années d'expériences professionnelles dans les métiers de la relation client

Type de formation
Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)

Durée
1 an

Niveau de sortie
Bac +2 ou équivalent

Accessibilité
Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat
Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous

Diplôme obtenu
Titre pro Attaché Commercial Négoventis
Code RNCP : RNCP27413

Coût de la formation
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation
Eurespace
Rue Eugène Brémond CS
22116 49321 CHOLET CEDEX

Labellisé LUCIE 26000 RSE Positive labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

La formation

1 Programme

Organiser son activité commerciale

- 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 démarche de prospection

- 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 sa prospection

Négocier et suivre une vente

- Préparer et mener un entretien de vente. Mener une négociation commerciale
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la législation en vigueur
- Utiliser les outils informatiques au service de la vente

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

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.
Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.
Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme.
La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Commercial
- Représentant
- Négociateur
- Conseiller commercial
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial
- Téléconseiller
- Commercial e-commerce
- Animateur des ventes

Les entreprises

- Entreprises ou organisations de toutes tailles proposant des biens et/ou des services à des clients particuliers ou professionnels (artisanat – industrie – commerce et services – associations)

Partenaires

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)