

ATTACHÉ COMMERCIAL



OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'attaché commercial est un commercial opérationnel capable de collecter des informations sur sa cible et son environnement pour concevoir son plan d'action commercial.

MISSIONS PRINCIPALES

Vente auprès des clients de son secteur :

> Chez les commerçants indépendants : présenter les nouveautés, négocier les prix et délais en accord avec la politique commerciale, prendre les commandes et suivre les ventes

> Dans la grande distribution : assurer de bonnes relations avec chaque magasin, mettre en valeur et implanter les nouveaux produits référencés, et assurer le suivi des accords négociés par sa direction avec les centrales

Suivi des clients et développement du portefeuille clients

Organiser ses tournées :

> Informer et conseiller ses clients sur les différents produits

> Veiller à la concurrence

> Identifier des clients potentiels et les prospector

Participer à la promotion et à la stratégie commerciale de l'entreprise :

> Participer aux salons professionnels

> Faire remonter les besoins ou les idées pour la création de nouveaux produits

> Rendre compte de ses activités et de ses performances à son directeur commercial : suivi des ventes par client et groupement, marges, conditions, opportunités nouvelles, suivi de la concurrence, etc.

Résultats attendus

> Objectifs commerciaux atteints

> Nombre de clients, chiffre d'affaires et marges par client
Progression sur son secteur : implantation et résultat des nouveaux produits, clients fidélisés

> Dossiers clients actualisés et comptes-rendus de visites transmis

QUALITÉS REQUISES

Un attaché commercial doit être avant tout capable d'écouter et d'analyser les besoins de ses clients. Il doit également posséder des qualités d'argumentation et être convaincant lors des phases de négociation. Il doit être diplomate, avoir une bonne présentation, une expression orale irréprochable, une aisance relationnelle et un dynamisme important.

MÉTIER PRÉPARÉ

- > Commercial itinérant
- > Technico-commercial
- > Chargé de clientèle

PUBLIC CONCERNÉ

La formation d'Attaché Commercial est accessible aux personnes titulaires d'un Baccalauréat avec 6 mois d'expérience professionnelle à temps plein, ou niveau Bac +1 ou Bac +2 non validé, ou 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein.

DIPLÔME OBTENU

Titre Certifié - Attaché Commercial, reconnu par l'État au niveau 5 (Bac +2) et enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles),

FORMATION EN PARTENARIAT AVEC



FORMATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

RYTHME EN ALTERNANCE

1

SEMAINE À L'ÉCOLE

3

SEMAINES EN ENTREPRISE