



# Attaché Commercial (Diplôme d'Etat Bac+2)

- Un dispositif de Formation = 455h sur 12 mois (dont 35h d'évaluations)



Bloc A : 77 h Concevoir un plan d'action opérationnel	Bloc B : 112 h Mettre en œuvre une démarche de prospection	Bloc C : 168 h Négocier et suivre une vente	Bloc D : 70 h Gérer un portefeuille clients
A1 : 14 h Analyser le plan d'action de la direction commerciale	B1 : 14 h Choisir et planifier les actions à mettre en œuvre	C1 : 70 h Conduire des entretiens de vente	D1 : 7h Assurer une veille commerciale sur son secteur
A2 : 14 h Analyser son secteur d'intervention et son portefeuille	B2 : 21h Téléphone : outil de prospection	C2 : 14 h Développer un argumentaire et gérer les objections	D2 : 14 h Fidéliser et développer ses comptes clients
A3 : 14 h Définir la cible à atteindre et les actions à mener	B3 : 14 h Recueillir et analyser des informations sur les entreprises	C3 : 14 h Construire une proposition commerciale sur mesure	D3 : 14 h Optimiser son portefeuille clients : orienter son action
A4 : 35h Utiliser les technologies d'informations et de communication	B4 : 7 h Organisation commerciale	C4 : 14h Collaborer à la rédaction du contrat de vente et appliquer la réclamation	D4 : 28 h Intégrer les composantes financières et de gestion dans la démarche commerciale
	B5 : 14 h Mailing et publipostage	C5 : 14 h Effectuer le suivi de la vente	D5 7H Statistiques commerciales
	B6 : 14 h Suivre et évaluer les actions de prospection	C6: 14 h Faire face aux stratégies et tactiques des acheteurs	
	B7 : 28 h Communiquer pour mieux vendre	C7 : 7 h Connaître son contrat de travail	
		C8 : 21 h TRAINING	