

Attaché(e) Commercial(e)

Son rôle : fidéliser la clientèle et conquérir de nouveaux marchés.

Objectif professionnel du titre à finalité professionnelle d'IFOCOP

Ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial est chargé de convaincre ses clients d'acheter les produits dont il s'occupe, mais aussi de décrocher de nouveaux marchés.

Il entretient des relations commerciales régulières avec ses clients. Il vérifie leur taux de satisfaction et s'informe de leurs besoins. Partant de là, il demande à son entreprise d'adapter les produits, voire les services et les prestations qui l'accompagnent.

Il doit aussi jouer un rôle de conseil. C'est en cernant les besoins de ses interlocuteurs et en y répondant du mieux possible qu'il remplit son carnet de commandes.

Parce que chaque mot compte lors d'une négociation, l'attaché commercial doit mobiliser l'ensemble de ses compétences techniques et humaines, à savoir : créativité, prise d'initiatives, esprit de conquête, organisation, aisance relationnelle... La maîtrise des outils de bureautique et réseaux sociaux est indispensable dans sa fonction.



PUBLIC VISÉ

- Jeunes de moins de 30 ans
- Demandeurs d'emplois
- Salariés
- Personnes en situation de handicap
- Publics en reconversion professionnelle

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un Bac ou certification de niveau équivalent (niveau 4)
- Formation accessible après une VAP (Validation des Acquis Professionnels)
- Expérience professionnelle souhaitée.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Formation accessible sous contrat d'apprentissage, de professionnalisation, stage alterné.
- Les inscriptions se déroulent à partir du mois d'avril.
- Un dossier d'inscription vous sera adressé après un premier entretien téléphonique

DURÉE ET ORGANISATION

Entre 11 et 13 mois en alternance

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 1 semaine en centre de formation
- 1 semaine en entreprise (cf le calendrier de l'alternance)

CALENDRIER

16 septembre 2024 au 5 septembre 2025

LIEU DE FORMATION

Irfa-Apisup à Amiens - Abbeville

Certification

- Certification Professionnelle de niveau 5 (Bac+ 2) du certificateur IFOCOP.
- Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 23/11/2022 sur décision de France Compétences sous le code RNCP 37092.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

- Définir et mettre en œuvre la stratégie de conquête commerciale sur un secteur
- Négocier et vendre des produits et services en BtoB et BtoC
- Assurer le suivi de la relation client et de l'activité commerciale

Méthodes pédagogiques

- Formation en présentiel (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques)
- Mises en situation professionnelle
- Pour l'alternance, un accompagnement régulier est assuré par notre responsable suivis entreprises.

Moyens et outils pédagogiques

- Salles de cours
- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels spécifiques

Profil des intervenants

- Commercial, Responsable de la relation client
- Consultant avant vente, Responsable commerce, Animateur des ventes

TARIF ET FINANCEMENT

Pour les contrats d'apprentissage :

- La formation est gratuite pour les apprentis
- Les coûts pédagogiques seront facturés à l'OPCO de l'entreprise selon le niveau de prise en charge défini par la branche professionnelle (entre 6 000€ et 8 739€)
- Pas de reste à charge pour l'entreprise

Pour les contrats de professionnalisation:

- La formation est gratuite pour les alternants
- Les coûts pédagogiques sont financés par les OPCO sur la base des niveaux de prise en charge définis annuellement par la branche professionnelle dont relève l'entreprise de l'employeur

Pour les stagiaires:

Le coût de la formation pour les stages alternés est de 5 500€

Une étude de dossier sera réalisée pour les demandes hors alternance.

INDICATEURS DE RÉSULTAT

Session 2023-2024:

- Nombre apprenants : 1 apprenti
- Taux de certification :
- Taux de poursuite d'études :
- Tx de rupture de contrat :

Nouvelle Formation :

Statistiques disponibles en 2025.

D'autres indicateurs, calculés par les autorités compétentes, sont consultables sur le site :

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



Organisme de formation professionnelle et CFA



ifocop

Modalités d'évaluation

- Mises en situation professionnelle
- Rédaction d'un dossier de valorisation des compétences intégrant la grille tuteur

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences, équivalences, passerelles

- La certification est constituée de plusieurs blocs de compétences faisant chacun l'objet d'une certification partielle (CCP) pour consulter cliquez ci-dessous:

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37092/#anchor6>

Débouchés

Pour connaître les taux d'insertion global dans l'emploi et d'insertion dans le métier, cliquez ci-dessous:

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37092/#anchor8>

Métiers visés

- Conseiller commercial
- Chargé d'affaires
- Agent commercial
- Technico-commercial
- Conseiller de vente
- Développeur commercial
- Chargé de clientèle
- Attaché de clientèle et chargé du développement commercial

Poursuite d'études

Possibilité de poursuite d'études vers un BUT ou une Licence professionnelle en commercial et marketing niveau 6 (Bac +3).

Plus d'informations sur le site de

<https://www.francecompetences.fr/>

ACCESSIBILITÉ À TOUTES PERSONNES SANS LIMITE D'ÂGE EN SITUATION DE HANDICAP

(AVEC OU SANS RESTRICTION MÉDICALE*)

Contact référent handicap

Iléana SCHAFFER
i.schafer@irfa-apisup.fr

CONTACTS

55 rue Sully
80000 AMIENS
T 03 22 82 80 60
contact@irfa-apisup.fr
www.irfa-apisup.fr

Contacts pédagogiques

Christine COTTON
c.cotton@irfa-apisup.fr

Gaétane GUY / 03.79.45.99.29
g.guy@irfa-apisup.fr

Contacts administratifs

Isabelle DEMACHY / 03.22.82.80.73
i.demachy@irfa-apisup.fr

Julie BAQUET / 03.22.82.80.60
j.baquet@irfa-apisup.fr

Pour information et pré-inscription

www.irfa-apisup.fr



Référentiel de compétences

Bloc 1 : Définir et mettre en œuvre de la stratégie de conquête commerciale sur un secteur 170h

Compétences visées

- Analyser l'offre et la demande présentes sur des marchés de biens et services
- Définir une stratégie de vente omnicanale dans un périmètre donné dans le respect de la politique commerciale et de l'éthique de l'entreprise
- Identifier une cible de prospects/clients dans un environnement physique et numérique
- Etablir un contact avec les prospects par différents moyens physiques et distanciels
- Mettre à jour les données clients dans un outil dédié CRM dans le respect des règles RGPD
- Organiser son activité dans un objectif de rentabilité
- Mener des opérations commerciales et marketing omnicanales auprès d'une cible définie

Bloc 2 : Négocier et vendre des produits et services en BtoB et BtoC 115h

Compétences visées

- Se fixer des objectifs de négociation critériés au cas par cas en s'appuyant sur l'analyse des besoins qualifiés
- Construire un argumentaire de vente de produits et services en lien avec les besoins et attentes d'une cible définie
- Dans un contexte B to B ou B to C, mener un entretien de négociation structuré avec un prospect / client dans une relation gagnant/gagnant
- Participer à la recherche de solutions techniques en collaboration avec le service production/technique
- Rédiger des propositions commerciales dématérialisées présentant une offre conforme à la demande du client
- En cas de process de vente long, accompagner le client pendant tout le processus de vente jusqu'à la réalisation du projet
- Dans le cadre de vente en BtoB, mettre en place des actions Sell-out et accompagner les distributeurs/revendeurs pour accélérer leurs ventes au client final (conseil à l'implantation, animation, formation, conseil de vente)

Bloc 3 : Assurer le suivi de la relation client et de l'activité commerciale 125h

Compétences visées

- Assurer le suivi post-vente de la relation avec les clients (bonne réalisation et conformité de la prestation)
- Analyser des enquêtes de satisfaction à l'aide d'outils bureautiques afin de proposer des actions correctives
- Gérer les réclamations, insatisfactions et les litiges, individuellement ou en lien avec l'équipe après-vente
- Détecter de nouveaux besoins ou attentes d'un client
- Mener des actions de fidélisation de son portefeuille clients par des actions commerciales ciblées
- Calculer et analyser les différents indicateurs de performance (avancement de leads-contacts, coûts, charges, marges, seuils, ratios...)
- Dans une démarche de contrôle des objectifs et d'amélioration continue, réaliser des reportings à la hiérarchie et des tableaux de suivi d'activité/stocks de produits et services afin de mettre en place des mesures correctives
- Communiquer avec l'ensemble de l'équipe par divers moyens dans le respect des règles d'inclusion en vue d'optimiser les flux d'information et de se conformer à la politique RSE de l'entreprise



Programme de formation Attaché(e) Commercial(e)

Bloc 1 : Définir et mettre en œuvre une stratégie de conquête commerciale sur un secteur 170h

- Analyser le marché 25h
- Mettre en place un plan d'actions commerciales omnicanal 55h
- Organiser une campagne marketing 30h
- Acquérir des leads de manière omnicanale 30h
- Etablir un contact avec les prospects par différents moyens physiques et distanciels 30h

Bloc 2 : Négocier et vendre des produits et services en BtoB et BtoC 115h

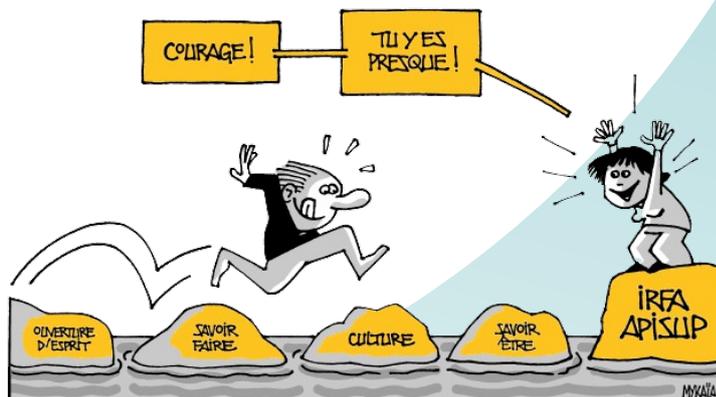
- Préparer l'entretien de vente 45h
- Proposer une solution «technique» répondant au besoin 40h
- Mener une négociation et conclure une vente (sell-in/sell-out) 30h

Bloc 3 : Assurer le suivi de la relation client et de l'activité commerciale 125h

- Utiliser et valoriser les données client 45h
- Connaître les outils statistiques d'analyse et d'aide à la décision 35h
- Assurer le suivi de la relation client 45h

La plus-value de l'Irfa-Apisup

- Des accompagnements individuels et collectifs pour faire grandir ses projets de vie.
- Des modules de culture générale pour alimenter sa réflexion et son sens critique
- Des parcours interculturels pour s'ouvrir au monde
- Des ateliers de coaching pour booster sa confiance en soi, améliorer sa communication et mieux gérer ses émotions et son stress



CALENDRIER ALTERNANCE 2024-25

Attaché commercial

Présence à l'Irfa-apisup

Présence en entreprise

Accompagnement professionnel Irfa

Examens

Septembre 2024	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier 2025	Février	Mars
01 dim	01 mar	01 ven	01 dim	01 mer	01 sam	01 sam
02 lun 36	02 mer	02 sam	02 lun 49	02 jeu	02 dim	02 dim
03 mar	03 jeu	03 dim	03 mar	03 ven	03 lun 6	03 lun 10
04 mer	04 ven	04 lun 45	04 mer	04 sam	04 mar	04 mar
05 jeu	05 sam	05 mar	05 jeu	05 dim	05 mer	05 mer
06 ven	06 dim	06 mer	06 ven	06 lun 2	06 jeu	06 jeu
07 sam	07 lun 41	07 jeu	07 sam	07 mar	07 ven	07 ven
08 dim	08 mar	08 ven	08 dim	08 mer	08 sam	08 sam
09 lun 37	09 mer	09 sam	09 lun 50	09 jeu Révision	09 dim	09 dim
10 mar	10 jeu	10 dim	10 mar	10 ven Eval B1	10 lun 7	10 lun 11
11 mer	11 ven 46	11 lun	11 mer	11 sam	11 mar	11 mar
12 jeu	12 sam	12 mar	12 jeu	12 dim	12 mer	12 mer
13 ven	13 dim	13 mer	13 ven	13 lun 3	13 jeu	13 jeu
14 sam	14 lun 42	14 jeu	14 sam	14 mar	14 ven	14 ven
15 dim	15 mar	15 ven	15 dim	15 mer	15 sam	15 sam
16 lun Rentrée	16 mer	16 sam	16 lun 51	16 jeu	16 dim	16 dim
17 mar	17 jeu	17 dim	17 mar	17 ven	17 lun 8	17 lun
18 mer	18 ven 47	18 lun	18 mer	18 sam	18 mar	18 mar
19 jeu	19 sam	19 mar	19 jeu	19 dim	19 mer	19 mer
20 ven	20 dim	20 mer	20 ven	20 lun 4	20 jeu	20 jeu
21 sam	21 lun 43	21 jeu	21 sam	21 mar	21 ven	21 ven Révision
22 dim	22 mar	22 ven	22 dim	22 mer	22 sam	22 sam
23 lun 39	23 mer	23 sam	23 lun 52	23 jeu	23 dim	23 dim
24 mar	24 jeu	24 dim	24 mar	24 ven	24 lun 9	24 lun 13
25 mer	25 ven	25 lun 48	25 mer	25 sam	25 mar	25 mar
26 jeu J2A	26 sam	26 mar	26 jeu	26 dim	26 mer	26 mer
27 ven	27 dim	27 mer	27 ven	27 lun 5	27 jeu	27 jeu
28 sam	28 lun 44	28 jeu	28 sam	28 mar	28 ven	28 ven
29 dim	29 mar	29 ven	29 dim	29 mer		29 sam
30 lun 40	30 mer	30 sam	30 lun 1	30 jeu		30 dim
	31 jeu		31 mar	31 ven		31 lun Eval B2

Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre
01 mar	01 jeu	01 dim	01 mar Eval B3	01 ven	01 lun 36	01 mer
02 mer	02 ven	02 lun 23	02 mer Eval B3	02 sam	02 mar	02 jeu
03 jeu	03 sam	03 mar	03 jeu	03 dim	03 mer	03 ven
04 ven	04 dim	04 mer	04 ven	04 lun 32	04 jeu	04 sam
05 sam	05 lun 19	05 jeu	05 sam	05 mar	05 ven rendu DVC	05 dim
06 dim	06 mar	06 ven	06 dim	06 mer	06 sam	06 lun 41
07 lun 15	07 mer	07 sam	07 lun 28	07 jeu	07 dim	07 mar
08 mar	08 jeu	08 dim	08 mar	08 ven	08 lun 37	08 mer
09 mer	09 ven	09 lun 24	09 mer	09 sam	09 mar	09 jeu
10 jeu	10 sam	10 mar	10 jeu	10 dim	10 mer	10 ven
11 ven	11 dim	11 mer	11 ven	11 lun 33	11 jeu	11 sam
12 sam	12 lun 20	12 jeu	12 sam	12 mar	12 ven	12 dim
13 dim	13 mar	13 ven	13 dim	13 mer	13 sam	13 lun 42
14 lun 16	14 mer	14 sam	14 lun 29	14 jeu	14 dim	14 mar
15 mar	15 jeu	15 dim	15 mar	15 ven	15 lun 38	15 mer
16 mer	16 ven	16 lun 25	16 mer	16 sam	16 mar	16 jeu
17 jeu	17 sam	17 mar	17 jeu	17 dim	17 mer	17 ven
18 ven	18 dim	18 mer	18 ven	18 lun 34	18 jeu	18 sam
19 sam	19 lun 21	19 jeu	19 sam	19 mar	19 ven	19 dim
20 dim	20 mar	20 ven Voltaire	20 dim	20 mer	20 sam	20 lun 43
21 lun 17	21 mer	21 sam	21 lun 30	21 jeu	21 dim	21 mar
22 mar	22 jeu	22 dim	22 mar	22 ven	22 lun 39	22 mer
23 mer	23 ven	23 lun 26	23 mer	23 sam	23 mar	23 jeu
24 jeu	24 sam	24 mar	24 jeu	24 dim	24 mer	24 ven
25 ven	25 dim	25 mer Interculturalité	25 ven	25 lun 35	25 jeu	25 sam
26 sam	26 lun 22	26 jeu	26 sam	26 mar	26 ven	26 dim
27 dim	27 mar	27 ven	27 dim	27 mer	27 sam	27 lun 44
28 lun 18	28 mer	28 sam	28 lun 31	28 jeu	28 dim	28 mar
29 mar	29 jeu	29 dim	29 mar	29 ven	29 lun 40	29 mer
30 mer	30 ven	30 lun Révision	30 mer	30 sam	30 mar	30 jeu
	31 sam		31 jeu	31 dim		31 ven