



Titre Professionnel de Niveau 5 RNCP 34079

ATTACHÉ.E COMMERCIAL.E

TU ES RECONNU(E) POUR TA TÉNACITÉ
TU SAIS CONVAINCRE ET ARGUMENTER
TU AS LE SENS DE LA NÉGOCIATION



2024
2025



Que fait l'attaché.e commerciale.e ?



La mission de l'attaché.e commerciale.e est d'entretenir et de développer le portefeuille client de son entreprise et de l'enrichir avec de nouveaux prospects.

Il connaît ses produits, ceux de la concurrence et il définit la meilleure stratégie pour présenter l'offre commerciale adaptée.

Les métiers visés par cette formation :

 **BUSINESS OFFICER**
ATTACHÉ.E COMMERCIAL.E 
 **CHARGÉ.E D'AFFAIRES**

Les Perspectives d'évolution:

 **SALES MANAGER**
 **INGÉNIEUR COMMERCIAL**

Les pré-requis :

- Niveau BAC ou équivalent (TP4)
- Capacité à s'exprimer de façon claire à l'écrit et à l'oral



Les objectifs de la formation :

VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Assurer une **veille commerciale** pour analyser le marché
- Organiser un **PAC**
- Mettre en oeuvre des **actions de fidélisation**
- Réaliser un **bilan de l'activité** et rendre compte
- **Prospecter** à distance et physiquement un secteur
- **Concevoir des solutions** aux besoins détectés
- **Négocier**



Modalités et délais d'accès :



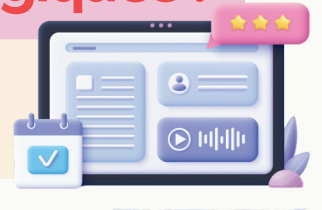
Entretien de motivation, Diplômes

Test de positionnement selon les prérequis de la formation choisie

Délai d'accès à la formation : de 15 jours à 1 mois maximum

Modalités pédagogiques :

Parcours hybride : présentiel synchrone, distanciel synchrone, e-learning tutoré



Les méthodes mobilisées :

Pédagogie active & expérientielle

Classe inversée

Learning by doing

Ateliers co-action



Accessibilité

525h
DE FORMATION

13 à 15
mois
DE PARCOURS

2 jours
EN CFA

3 jours
EN ENTREPRISE

PUBLIC: tout public

ACCESSIBILITÉ HANDICAP: Accès PMR aux locaux.

Accompagnement, mise en relation avec les structures de gestion du handicap dans le cadre de la mise en œuvre du projet de formation, aménagement du parcours et de la session d'examen

Lieux de formations

Rentrée Octobre 2023 pour Amiens

Rentrée Janvier 2024 pour les autres villes



Tarif de la formation :

10377€ nets

(tout ou partie de la formation pris en charge par l'OPCO de votre entreprise)

Évaluation :

Pour obtenir la certification, il est nécessaire de valider deux blocs de compétences par un jury.

L'examen qui sera d'une durée de 5h50 comprend une MESP (4h30), un entretien technique (30min), un questionnement à partir de productions (30min) et un entretien final (20min).

La production d'un Dossier Professionnel durant la période de formation et les résultats du Livret ECF participent à l'évaluation du candidat.

Pour plus d'informations et pour connaître les passerelles, consulter la Fiche RNCP de France Compétences : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34079>

Poursuite d'études :

BACHELOR MARKETING

MASTÈRE MARKETING

VOTRE PROGRAMME DE FORMATION :

STRATÉGIE
COMMERCIALE

VEILLE
CONCURRENTIELLE
ET COMMERCIALE

PROSPECTION

TECHNIQUES DE
VENTE ET DE
NÉGOCIATION

FIDÉLISATION
CLIENT

MARKETING &
WEBMARKETING

COMMUNICATION
PROFESSIONNELLE

CULTURE ET
CITOYENNETÉ
EUROPÉENNES

BUREAUTIQUE

ANGLAIS
PROFESSIONNEL

SALLTO

LA FORMATION AGILE

NOTRE ADN

Chez SALLTO, nous considérons que chaque individu est unique et mérite la formation adaptée à ses problématiques. C'est pourquoi nous nous engageons auprès de nos publics pour leur garantir une approche agile de leur parcours.

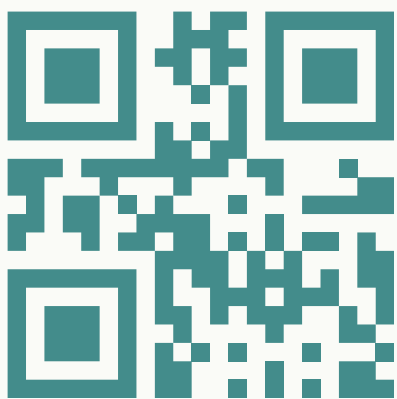
Se former chez SALLTO, c'est plus que s'appropriier des savoirs et des compétences, c'est s'ouvrir à de nouvelles perspectives et trouver sa place au sein d'un écosystème vertueux.

UNE FORMATION AGILE & LOCALE

Parce que le 100% distanciel n'est pas LA solution, nous promovons l'hybridation des publics et des modalités, l'approche « tiers-lieu » de nos espaces

Apprentis ou stagiaires de la formation professionnelle continue, vous bénéficierez de **plannings repensés**, **d'horaires adaptés**, d'approches pédagogiques innovantes.

OÙ NOUS TROUVER ?



9 campus

12 parcours en continu

16 parcours en alternance

8 secteurs d'activité

CONTACT : contact@sallto.com

POUR POSTULER : candidature@sallto.com

NOS FORMATIONS :

Marketing Management

Sécrtariat

Tourisme

Médiation

Ressources humaines

Transport

Sport, loisir, animation

Relation client