

ET SI JE CONCILIAIS MON CÔTÉ GEEK ET MON CÔTÉ BUSINESS?

ÉCOLE DE VENTE - BOUTIQUES FRANCHISÉES ORANGE

ATTACHÉ COMMERCIAL

Une formation commerciale adaptée
aux attentes des entreprises.
Une formation diplômante de niveau III (Bac +2).

Sous contrat de professionnalisation

- ▶ Une formation dispensée dans un univers professionnalisant et dynamique
- ▶ 12 mois pour apprendre et entreprendre (483 heures de formation)
- ▶ Une équipe pédagogique de consultants experts

OBJECTIFS

Vous permettre

- D'acquérir les **compétences** et les **techniques** indispensables pour exercer le **métier de Conseiller-vendeur en Télécommunication**.
- De bénéficier d'une **expérience professionnelle concrète** en intégrant une entreprise partenaire franchisée Orange, **leader en téléphonie mobile et internet**.
- De valider un **diplôme reconnu par l'État de niveau III (Bac+2)**.

Perspectives métiers

Devenir Conseiller-vendeur :

- **Accompagner et conseiller** une clientèle.
- **Vendre les technologies numériques** en points de vente.
- Assurer une fonction de veille sur le marché.
- **Organiser, mesurer et analyser les activités** commerciales d'un secteur défini.

Sophie
BLOND
CCI Formation Pro
2012-2013



Bloc A Concevoir un plan d'actions commerciales opérationnel

- Créer une dynamique de groupe
- Analyser le plan d'action de la direction commerciale
- Analyser son marché et situer ses concurrents
- Établir et mettre en place un plan d'actions commerciales
- Utiliser les NTIC

Bloc B Mettre en œuvre une démarche de prospection

- Choisir et planifier les actions à mettre en œuvre
- Recueillir et analyser des informations sur les entreprises
- Mener les actions de prospection
- Suivre et évaluer les actions de prospection
- Communiquer pour mieux vendre

Bloc C Négocier et suivre une vente

- Conduire des entretiens de vente
- Développer un argumentaire et gérer les objections
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente et appliquer la réglementation
- Effectuer le suivi de la vente
- Faire face aux stratégies et tactiques des acheteurs
- Connaître son contrat de travail

Bloc D Gérer un portefeuille clients

- Assurer une veille commerciale sur son secteur
- Fidéliser et développer ses comptes clients
- Optimiser son portefeuille clients et orienter son action
- Intégrer les composantes financières et de gestion, dans la démarche commerciale

Bloc E Maîtrise professionnelle

- Développer ses compétences professionnelles en milieu professionnel
- Réaliser une mission opérationnelle en entreprise intégrant des objectifs chiffrés et mesurables

Conditions d'accès

- **Justifier d'un niveau Bac à Bac +2** dans le domaine de la vente et de l'action commerciale.
- **Satisfaire aux épreuves de sélection** du centre de formation.
- **Signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise.**

Conditions de délivrance du diplôme

Le référentiel de certification se compose de **contrôles continus**, de la constitution d'un **dossier professionnel**, d'une **soutenance** et de l'**évaluation des acquis en entreprise**.

Le candidat ayant satisfait aux modalités du référentiel de certification reçoit un diplôme **reconnu par l'État** d'« Attaché Commercial » de niveau III (équivalent Bac +2) enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (parution au J.O. du 12 mai 2011).

Dans le cadre de la modularisation, le diplôme peut être validé par bloc ou dans son intégralité.

Pour répondre à vos questions :
02 40 44 42 11

Email : formationpro@nantesstnazaire.cci.fr