

Attaché Commercial



Formation continue

Objectif : Maîtriser les étapes du processus de commercialisation (plan d'actions, prospection, négociation, gestion de portefeuille client).

Titre RCNP

RNCP Niveau 5 (Bac +2), n°RNCP39743
Certificateur CCI France

Date de rentrée

octobre 2026

Accessibilité

Accessible aux personnes en situation de handicap

Modalités et durée

Durée : 12 mois

Rythme : Formation à distance avec quelques regroupements en présentiel

Évaluation : études de cas, simulations, travaux de groupes et conduite de projets

Public / Niveau

- Public : Sportifs de haut niveau
- Prérequis :

→ Diplôme Niveau 4 (Bac validé) + 6 à 12 mois d'expérience professionnelle (la carrière sportive de haut niveau est comptabilisée)

→ OU une année d'études post-bac

→ OU 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial

Tarif

7 140€ TTC

Contenu

BLOC 1 : ORGANISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Créer une dynamique de groupe
- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- Préparer et mettre en œuvre un plan d'actions commercial
- Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale

BLOC 2 : RÉALISER UNE DÉMARCHE DE PROSPECTION

- Préparer et planifier ses actions de prospection
- Préparer et mener ses entretiens de prospection
- Suivre et analyser les résultats de sa prospection
- Utiliser les outils informatiques au service de la prospection

BLOC 3 : NEGOCIER ET SUIVRE UNE VENTE

- Préparer et réaliser un entretien de vente
- Traiter les objections et conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale (cadre réglementaire)
- Proposer des solutions grâce à une communication interne efficace
- Utiliser les outils informatiques au service de la vente

BLOC 4 : GÉRER SON PORTEFEUILLE ET LA RELATION CLIENT

- Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients
- Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes
- Analyser ses ventes pour développer ses performances
- Utiliser les outils informatiques au service de la relation client

Une question ? Contactez-nous !



05 34 40 07 90



formation@provale.fr



Provale
FORMATION