



Certificat professionnel Attaché commercial Spécialisé en e-marketing et commerce

Aix Les Milles (13) | Du lundi 30 novembre 2020 au vendredi 04 juin 2021

Le métier

La mission de l'attaché commercial consiste à vendre des services ou des produits, à augmenter le chiffre d'affaires et assurer le lien entre l'entreprise et sa clientèle. Il peut conseiller les clients, expliquer et convaincre des avantages de ces produits et services par rapport à la concurrence, négocier des prix selon les attributions dévolues à sa mission, chercher de nouveaux marchés. Il doit assurer le suivi et la fidélisation de la clientèle, la bonne réception des commandes et garantir la satisfaction des clients.

Ce métier apparaît dans les métiers particulièrement recherchés en Région SUD Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Compétences visées

Représenter l'entreprise et participer à la promotion de ses produits.
Savoir organiser l'ensemble des processus de vente.
Savoir utiliser les outils de gestion de la relation client.
Connaître les fondements du marketing et les effets produits sur la commercialisation d'une offre.
Utiliser les leviers et outils du marketing digital.

Poursuite d'études possibles au Cnam

Possibilité de compléter en alternance la formation par le titre RNCP d'Assistant de gestion (bac+2) à Aix en Provence en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Publics concernés et conditions d'accès

Demandeurs d'emploi indemnisés ou non et salariés.
Accès niveau bac. Public pouvant disposer de dispenses de cours au vu de sa formation antérieure et /ou de son expérience professionnelle.

Recrutement sur dossier, tests de positionnement et entretien de motivation.

Dates d'admissions :

Les 8 et 26 octobre ainsi que le 12 novembre 2020.

Date définitive d'admission : le 16 novembre 2020

Statut du stagiaire si demandeur d'emploi:

Le public bénéficie du statut de stagiaire de la formation professionnelle continue et de la rémunération associée à ce statut.

La formation est gratuite.

Calendrier (du 30 novembre 2020 au 04 juin 2021)

La formation est organisée en alternance (enseignements professionnalisants / entreprise).

Formation professionnalisante (7h/jour)

Elle est proposée selon les modalités suivantes :

- 320 heures de formation technique.
- 84 heures d'accompagnement au projet professionnel.
- 450 heures en entreprise.

Réunions d'informations collectives pour les candidats

Les 8 et 26 octobre ainsi que le 12 novembre 2020

Lieu

CNAM – Maison des Entreprises
45 Rue Frédéric Joliot
13100 Aix-En-Provence

Module 1 / Fondamentaux des techniques de vente

Prospection : Techniques et outils des différentes étapes de la prospection physique et téléphonique.

Vente : Techniques de négociation.

Gestion clientèles : Différentes étapes de la découverte du besoin, communication commerciale et fidélisation client.

Module 2 / Fondements de la mercatique

Introduction - Comportement du consommateur - Etudes et recherche marketing - Stratégie marketing : segmentation, ciblage et positionnement opérationnel - Marketing opérationnel (mix marketing) : gamme de produits et marque, politique de prix, distribution et gestion de la force de vente, politique de communication - Introduction au marketing international.

Module 3 / Ouverture au monde numérique

Permet l'acquisition d'un ensemble de compétences nécessaires pour mener les activités qu'exige un cursus d'enseignement supérieur : recherche, création, manipulation, gestion de l'information - récupération et traitement des données - gestion des données - sauvegarde, archivage et recherche de ses données - présentation en présentiel et à distance du résultat d'un travail - échange et communication à distance - production en situation de travail collaboratif - problèmes et enjeux de l'utilisation des TIC.

Module 4 / Outils et démarches de la communication écrite et orale

Prise de parole individuelle et dans un groupe, l'entretien, l'exposé - Retranscription de l'information orale (prise de notes) - Recherche de l'information et son traitement - Texte informatif et argumentatif - Structuration et rédaction d'une production orale ou écrite.

Module 5 / Techniques de prospection commerciale

Préparer la prospection : recherche de fichiers, analyse, segmentation et tests, préparation d'argumentaire. Cas B2B et B2C et les implications méthodologiques comparées. Maîtriser la prospection écrite (publipostage, Internet, ...), la prospection téléphonique et la prospection physique.

Module 6 / Techniques de négociation commerciale

Les 5 règles d'or de la négociation. Rappels théoriques relatifs aux contextes et étapes clés d'un processus de négociation (B2C ou B2B), en réponse aux besoins exprimés ou sous-jacents - Répondre aux objections, se démarquer de la concurrence - Convaincre des bienfaits de la solution. Défendre son prix et sa marge dans un contexte B2B ou B2C : proposer et défendre son prix - Limiter les concessions.

Négocier en situations difficiles dans un contexte B2B et B2C : négocier avec des personnalités difficiles - Réussir à s'affirmer - Rééquilibrer les rapports de force en situation de négociation - Négocier avec un acheteur professionnel et déjouer ses pièges - Le savoir-être du négociateur.

Module 7 / Marketing électronique et Marketing digital

Etudes des leviers marketing digitaux, enjeux de l'e-business, stratégie marketing de l'entreprise (dimensionnement web).

Module 8 / Projet d'application professionnelle

A partir d'un terrain professionnel (stage en entreprise), le candidat devra élaborer un rapport relatif au projet professionnel dans lequel il décrira et analysera ses missions en entreprise.

Equipe pédagogique

Elle est composée de professionnels en activité.

Les méthodes pédagogiques sont actives et innovantes (mode projet, classe inversée...), avec une priorité donnée à l'apprentissage par le faire et le faire faire.

Programme

Modules		Nb Heures
1 Fondamentaux des techniques de vente	ACD006	63 h
2 Fondements de la mercatique	ACD001	49 h
3 Ouverture au monde numérique	DNF001	35 h
4 Outils et démarches de la communication écrite et orale	CCE001	35 h
5 Techniques de prospection commerciale	ACD003	35 h
6 Techniques de négociation commerciale	ACD004	35 h
7 Marketing électronique et Marketing digital	ESC123	49 h
8 Projet d'application professionnelle	UA181V	Stage en entreprise 450 h

Les modules correspondent à des crédits européens qui permettent de valider la certification.

Une certification du
recherchée par les entreprises

Cnam



Contacts :

E-mail : info.formation@cnam-paca.fr

Téléphones :

Antoine Gallicchio : 07 69 60 59 85

Claire Thomas : 06 99 22 85 94

www.cnam-paca.fr

Avec le soutien de

