## Conservatoire national des arts et métiers

## Certificat professionnel Attaché commercial

### Présentation

#### Publics / conditions d'accès

Prérequis :

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.

#### Objectifs

Évoluer vers des fonctions d'attaché commercial ou de conseiller clientèle par l'acquisition des fondamentaux du marketing, des techniques de vente et de la négociation.

### Compétences

- Participer à la promotion de l'entreprise et de ses produits.
- Savoir organiser l'ensemble du process de vente.
- Connaître les fondements du marketing.
- Savoir utiliser les outils de gestion relation client.



Code: CP3200A

50 crédits

Certificat professionnel

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Valérie CHARRIERE-GRILLON

Niveau CEC d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

**Niveau CEC de sortie :** Sans niveau spécifique

Mode d'accès à la certification

:

- Validation des Acquis de l'Expérience
- Formation continue

NSF: Commerce, vente (312), Gestion des échanges commerciaux (312p), Négociation et vente (312t)

Métiers (ROME):

#### Contact national:

EPN15 Stratégies - ICSV 37.2.08, 2 rue Conté 75003 Paris 01 58 80 86 55 Zahra ADJLOUT zahra.adjlout@lecnam.net

# Enseignements

	50 ECTS
Fondamentaux des techniques de vente	ACD006 8 ECTS
Fondements du marketing	ACD001 6 ECTS
Ouverture au monde du numérique	DNF001 4 ECTS
Outils et démarche de la communication écrite et orale	CCE001 4 ECTS
Techniques de prospection commerciale	ACD003 4 ECTS
Techniques de négociation commerciale	ACD004 4 ECTS
Expérience professionnelle - attaché commercial	UA181S

20 ECTS