

# Certificat professionnel Attaché commercial

## Présentation

### Publics / conditions d'accès

Prérequis :

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.

### Objectifs

Evoluer 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.

🌟 Valide le 23-02-2019

**Code : CP3200A**

50 crédits

Certificat professionnel

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / Maria-béatriz SALGADO

**Responsabilité**

**opérationnelle :** Benoît PETITPRETRE

**Niveau d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

**Niveau de sortie :** Sans

niveau spécifique

**Mode d'accès à la**

**certification :**

- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience

**NSF :** Négociation et vente

(312t) , Gestion des

échanges commerciaux

(312p) , Commerce, vente

(312)

**Métiers (ROME) :**

**Contact national :**

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

[zahra.adjbout@cnam.fr](mailto:zahra.adjbout@cnam.fr)

# 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
Prise en compte de l'expérience professionnelle	UA181S
	20 ECTS