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.

Mis à jour le 14-10-2024

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