Certifications

Mise à jour : 28.06.2022

TP Attaché(e) commercial(e)

NIVEAU DE CERTIFICATION V

NIVEAU FRANÇAIS III

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME

C1102 : Conseil clientèle en assurances C1206 : Gestion de clientèle bancaire D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises D1407 : Relation technico-commerciale D1403 : Relation commerciale auprès de particuliers

CODE NSF

312t Négociation et vente

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à être capable, à partir du plan d'action commerciale défini par sa hiérarchie, de définir et mettre en œuvre son propre plan d'action opérationnel, en y intégrant les objectifs qui lui sont fixés, de mener une négociation commerciale en bénéficiant d'une relative marge de manœuvre, et de gérer un portefeuille de clients et prospects.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Organiser son travail et son planning, en définissant ses priorités, les actions à conduire et en effectuant régulièrement le compte
- rendu de celles
- ci auprès de sa hiérarchie
- Réaliser la démarche de prospection en évaluant les résultats atteints et les avantages et limites de chacune des actions conduites
- Négocier la vente d'une prestation de service ou d'un produit en conseillant au mieux le client au regard de ses besoins
- Gérer son portefeuille en définissant les axes de croissance et les actions à conduire afin de le développer et de contribuer à fidéliser ses clients

Voie d'accès

Formation Initiale

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Apprentissage
- Formation continue
- Candidature individuelle
- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Télévendeur(euse)
- Assistant(e) commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022