



Mise à jour : 28.06.2022

## TP Attaché(e) commercial(e)

NIVEAU DE CERTIFICATION

V

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

NIVEAU FRANÇAIS

III

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



- ✓ 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)