

## ATTACHE COMMERCIAL

### PLAN DE FORMATION 2019-2020

Modules	Heures
<b>BLOC A : Organiser son activité commerciale</b>	<b>98</b>
MA0 - Créer une dynamique de groupe	7
MA1 - Analyser le marché de son secteur commercial	21
MA2 - Organiser son activité commerciale	21
MA3 - Préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial	35
MA4 - Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale	7
Etude de cas	7
<b>BLOC B : Réaliser une démarche de prospection</b>	<b>122,5</b>
MB1 - Préparer et planifier ses actions de prospection	28
MB2 - Préparer et mener ses entretiens de prospection	42
MB3 - Suivre et analyser les résultats de sa prospection	28
MB4 - Utiliser les outils informatiques au service de la prospection	7
Etude de cas	7
Mise en situation professionnelle	10,5
<b>BLOC C : Négocier et suivre une vente</b>	<b>154</b>
MC1 - Préparer un entretien de vente	28
MC2 - Réaliser un entretien de vente	49
MC3 - Traiter les objections et conclure une vente	21
MC4 - Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur	14
MC5 - Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne	14
MC6 - Utiliser les outils informatiques au service de la vente	7
Mise en situation professionnelle	21
<b>BLOC D : Gérer son portefeuille et la relation client</b>	<b>119</b>
MD1 - Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients	7
MD2 - Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes	28
MD3 - Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales	28
MD4 - Proposer de nouvelles offres commerciales	14
MD5 - Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes	14
MD6 - Utiliser les outils informatiques au service de la relation clients	21
Etude de cas	7
<b>BLOC E : Pratique professionnelle</b>	<b>38,5</b>
Préparation Dossier Professionnel	28
Soutenances Dossier Professionnel	10,5
<b>TOTAL FORMATION</b>	<b>532</b>