Business

Attaché commercial

Mentor individuel Diplôme de niveau 5 (bac +2) *

Développez le chiffre d'affaires de votre entreprise en intervenant sur toutes les étapes du cycle de vente.

PÉRIODE DE FORMATION

6 mois à temps plein

12 mois en alternance**

DURÉE DE LA FORMATION

402 heures supervisées

OPENCLASSROOMS

La formation demande un investissement en temps estimé à 804 heures : 402 heures de formation supervisée (projets encadrés par des mentors) et 402 heures de formation guidée (cours et des ressources pédagogiques). En alternance, la durée totale ne comprend pas le temps passé en entreprise.
La période de formation peut être rallongée en cas de formation à temps partiel. La durée est estimée et dépend du niveau d'entrée en formation, de la disponibilité, du temps alloué par semaine et des capacités et rythmes d'apprentissage de l'étudiant.

*Attaché(e) commercial(e) - code NSF 312t - Diplôme de niveau 5 (bac +2) - certification professionnelle enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par décision de France compétences publiée le 07/09/2016

** Vérifiez l'éligibilité du parcours en fonction de votre contrat d'alternance (professionnalisation ou apprentissage).

Formation mise à jour le 11 mars 2024

Ce parcours de formation est en **partenariat avec CCI France - Réseau Negoventis**, qui délivre le titre **« Attaché commercial » inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau 5 (Bac+2)**. Veuillez vérifier que vous possédez les prérequis obligatoires, qui seront validés par CCI France (cf ci-dessous).

Quel est le rôle d'un attaché commercial ?

En tant qu'attaché commercial, vous aidez à **développer le chiffre d'affaires** de l'entreprise en étant en charge d'un **portefeuille clients**. Vous avez pour mission de trouver de nouveaux clients, de les démarcher, puis d'échanger sur leurs besoins, dans le but de **conclure une vente**. Après la signature du contrat, vous vous assurez du **suivi** de la commande et entretenez la **relation** avec votre client, afin de le fidéliser.

Vous devez faire preuve d'un bon **relationnel** et d'une grande capacité d'**écoute**. Votre **motivation** et force de **persuasion** sont des atouts décisifs.

Vous pouvez aussi vous spécialiser dans un **secteur d'activité**, dans une **étape du cycle de vente** (démarchage ou suivi de la relation client par exemple), ou dans un certain type de **produits ou services.**

Attaché commercial ? Technico-commercial ? Chargé de clientèle ?

En suivant cette formation, vous pouvez exercer différents métiers :

- Attaché commercial
- Ingénieur commercial
- Commercial B2B ou B2C
- Chargé de clientèle
- Technico-commercial
- Inside sales

Lisez bien les descriptions de poste, car parfois, le métier de Commercial requiert d'être **mobile** sur un secteur géographique important.

Ces métiers sont présents dans tous les secteurs, et au sein de tous types d'entreprises. Vous aurez donc l'embarras du choix pour vous épanouir !

Pourquoi suivre cette formation ?

"Le métier de commercial n'est pas nouveau. Mais avec le digital, les fonctions et compétences nécessaires pour être un bon commercial ont beaucoup évolué. Fini le temps où l'on faisait signer un gros contrat en fin de repas entre la coupe de champagne et le digestif ! Mais même avec la révolution numérique, l'humain reste au cœur du métier. Le relationnel se travaille beaucoup à distance entre emails, réseaux sociaux, textos et appels téléphoniques aux quatre coins du monde. De plus, l'utilisation du CRM se généralise. Un commercial doit aujourd'hui posséder des qualités d'analyse afin de tirer parti des données de l'entreprise."

Cette formation a été créée par notre équipe éducative, en partenariat avec la CCI. Notre méthode pédagogique est basée sur la réalisation de **projets concrets** et l'accompagnement d'un **expert métier** chaque semaine, votre mentor.

L'idée est simple : pour apprendre efficacement, il est important d'être actif dans son apprentissage. Au sein de ce parcours, cela passe par la réalisation de projets basés sur des **scénarios issus du monde professionnel.** Votre mission : chercher des solutions, créer vos livrables et les présenter de façon convaincante devant votre mentor ! En plus d'être une façon d'apprendre plus interactive, vous pourrez directement **appliquer cette expérience en entreprise.**

La formation est composée de 6 projets, à la complexité croissante. Chaque projet vous permettra d'acquérir des compétences spécifiques.

Compétences acquises grâce à cette formation

- Adopter la **posture du commercial** à l'heure du digital
- **Organiser** son activité commerciale
- **Prospecter** pour trouver de nouveaux clients

- Maîtriser un **pitch commercial**
- Réaliser une **vente**, de l'entretien à la signature du contrat
- Développer et gérer un **portefeuille clients** après la vente
- Utiliser un **CRM** et les **outils digitaux** utiles au commercial

En plus de ces compétences techniques, vous appréhenderez des compétences interpersonnelles dites 'soft skills' qui vous feront gagner en maturité professionnelle sur le long terme :

- gestion du temps et des priorités ;
- négociation et communication ;
- adaptabilité et capacité d'écoute.

Salaire du commercial

Ces profils sont très demandés, notamment en CDI. Les commerciaux sont ainsi en 2e position des **métiers les plus recherchés** dans le monde (source : étude ManPower - juin 2018).

En tant qu'Attaché Commercial, vous pouvez prétendre aux **rémunérations** suivantes (ces salaires peuvent varier selon les régions) - annuelles brutes & hors variables :

- débutant : 20 400 € à 30 000 € ;
- intermédiaire : 28 800 € à 44 400 € ;
- expérimenté : 44 400 € et plus.

Source : jobijoba (avril 2021)

La part variable du salaire de commercial est un élément important de la rémunération. Pour vous motiver, votre entreprise vous proposera probablement des primes et une part variable par rapport à des objectifs définis (de clients ou de chiffre d'affaires).

Évolution professionnelle

Après quelques années d'expérience, le **nombre de clients** s'élargit, tout comme les **responsabilités ou la couverture géographique**. Vous pourrez évoluer vers un poste de :

- business developer / responsable du développement commercial ;
- account manager / responsable grands comptes ;
- manager / directeur commercial (gestion d'une équipe de commerciaux) ;
- ou encore country manager.

Au-delà du poste, votre carrière pourra se poursuivre à l'international ou vers des fonctions supports (marketing, achat, service client).

Les prérequis

Pour accéder à cette formation, vous devez posséder :

- un **diplôme de niveau 4 ou baccalauréat validé** ET **6 à 12 mois d'expérience professionnelle** (tous secteurs confondus) ou une **année d'études postbac**.
- ou sinon **3 années d'expérience professionnelle**, tous secteurs confondus.
- **Niveau de langue** : pour les étudiants étrangers, un niveau de français B2 est conseillé pour réussir cette formation.
- **Matériel** : Accès à un ordinateur (PC ou Mac), muni d'un microphone, une webcam et une bonne connexion internet (3.2 Mbps en envoi et 1.8 Mbps en réception de données). Pour tester la qualité de votre connexion, cliquez sur ce lien.

Projet 1 - 42 heures

Démarrez votre formation d’attaché commercial et adoptez une posture de commercial !

Mettez-vous dans les meilleures conditions pour réussir votre parcours : projetez-vous dans votre formation, définissez votre planning et appropriez-vous les outils essentiels pour apprendre.

Compétences cibles

- Définir le cadre de votre formation
- Adopter une posture de commercial
- Réaliser une veille sur les méthodes de vente

Cours associés

Initiez-vous aux techniques commerciales

Facile 8 heures

Plongez dans tout le cycle de vente, de la prospection de nouveaux clients à la signature des contrats, en passant par le premier rendez-vous, la technique de SPIN selling et les négociations.

Mettez en place un système de veille informationnelle

Facile 4 heures

Apprenez à faire de la veille pour vous adapter aux évolutions de votre métier et à utiliser des outils de veille informationnelle.

Engagez-vous dans votre formation OpenClassrooms

Facile 2 heures

Prenez en main votre parcours OpenClassrooms et réalisez votre premier projet en suivant ce cours conçu pour vous accompagner dans ces premières étapes de formation.

Projet 2 - 60 heures

Préparez votre plan d'action commercial

Votre responsable souhaite que vous réalisiez un plan de développement des ventes, en analysant votre marché et en sourçant des prospects qualifiés, via différents canaux.

Compétences cibles

- Organiser une activité commerciale à l'aide d'un CRM
- Analyser le marché d'un secteur
- Sourcer des prospects qualifiés

Cours associés

Pilotez une prospection commerciale efficace

Facile 6 heures

Le travail du commercial commence par la prospection client. Réalisez votre plan de prospection, sourcez vos futurs clients et utilisez un fichier de prospection pour qualifier et relancer vos prospects.

Initiez-vous au marketing digital

Facile 10 heures

Le marketing digital offre un arsenal d’outils et de techniques permettant de mener des actions toujours plus personnalisées, dont la performance est mesurable et donc améliorable.

Gérez votre temps efficacement

Facile 12 heures

La gestion du temps est une compétence qui peut s'apprendre. Découvrez une série de lois du temps et de bonnes habitudes à prendre, et devenez plus performant et efficace dans votre travail.

Projet 3 - 70 heures

Conduisez une prospection client efficace

Vous êtes à l'étape du contact avec le prospect. Votre objectif : obtenir un rendez-vous client ! Mettez en place une stratégie efficace et complétez votre CRM en fonction de vos avancées.

Compétences cibles

- Suivre les résultats d'une prospection
- Maîtriser un pitch commercial
- Mener des entretiens de prospection

Cours associés

Utilisez un CRM dans votre activité de commercial

Facile 6 heures

Le CRM (Customer Relation Management, ou Gestion de la Relation Client en français) est l'outil quotidien du commercial. Apprenez à l'utiliser pour mieux suivre vos ventes, et à vous entourer de tous les outils indispensables au chargé d'affaires 2.0 !

Prenez la parole en public

Facile 6 heures

Mobilisez des techniques de communication en public. Créez votre contenu avec le storytelling et le mind mapping, et entraînez-vous pour maîtriser votre prestation orale.

Réussissez votre campagne d'e-mailing

Moyenne 12 heures

L'e-mailing est le canal privilégié pour générer du revenu et fidéliser ses clients. Apprenez à concevoir des campagnes d'e-mailing efficaces pour répondre à cet objectif.

Rédigez des écrits professionnels

Facile 4 heures

La communication écrite est primordiale dans le monde professionnel. Quel que soit votre métier, si vous voulez maîtriser la rédaction d'un écrit de la structuration à la relecture, ce cours vous sera utile !

Projet 4 - 80 heures

Réalisez un premier rendez-vous client

Vous avez obtenu des rendez-vous commerciaux. Préparez-les en vous adaptant à chaque client, en anticipant les objections potentielles et assurez ainsi leur réussite !

Compétences cibles

- Préparer un rendez-vous commercial
- Réaliser un entretien de vente
- Présenter une proposition commerciale tarifée
- Traiter les objections d'un prospect

Cours associés

Réussissez vos rendez-vous commerciaux

Facile 6 heures

Au cœur du métier de chargé d'affaires, il y a le rendez-vous commercial. Apprenez à faire face aux objections et à répondre au besoin de votre prospect pour conclure une vente !

Développez votre sens du service

Facile 8 heures

Dans une économie où le sens du service est au cœur des échanges, apprenez à répondre à un besoin, à personnaliser vos relations et à gérer des situations difficiles avec un interlocuteur.

Projet 5 - 70 heures

Négociez la signature d'un contrat

Vous avez obtenu un accord de principe de la part de votre client, mais ce n'est pas terminé ! Entrez dans le jeu des négociations et contractualisez un accord gagnant-gagnant.

Compétences cibles

- Contractualiser dans le respect des exigences légales
- Négocier les conditions d'une vente

Cours associés

Maîtrisez les risques juridiques liés au numérique

Moyenne 12 heures

Mener un projet numérique nécessite de maîtriser certains risques juridiques, en particulier à l'heure du RGPD. Suivez ce cours pour mieux comprendre ces enjeux et connaître les fondamentaux pour ne pas faire de faux pas en droit du numérique !

Maîtrisez les risques juridiques du marketing et de la communication

Moyenne 6 heures

Conformez-vous au cadre juridique des contrats, aux droits d'auteur et à l'image, ainsi qu'aux spécificités de la législation pour la publicité.

Apprenez à gérer les conflits

Moyenne 8 heures

Vous souhaitez apprendre à gérer les situations de conflit auxquelles vous êtes confronté ? Ce cours vous donnera les clés pour établir un diagnostic de la situation et résoudre le conflit !

Projet 6 - 80 heures

Entretenez votre relation client

Votre bilan mi-annuel arrive bientôt. C'est le moment de faire le point sur votre activité et votre portefeuille client. Explorez de nouvelles pistes pour établir la relation client sur le long terme.

Compétences cibles

- Capitaliser sur les clients existants
- Gérer un portefeuille clients
- Réaliser des ventes additionnelles pour les clients existants
- Analyser les ventes pour développer la performance commerciale

Cours associés

Fidélisez vos clients

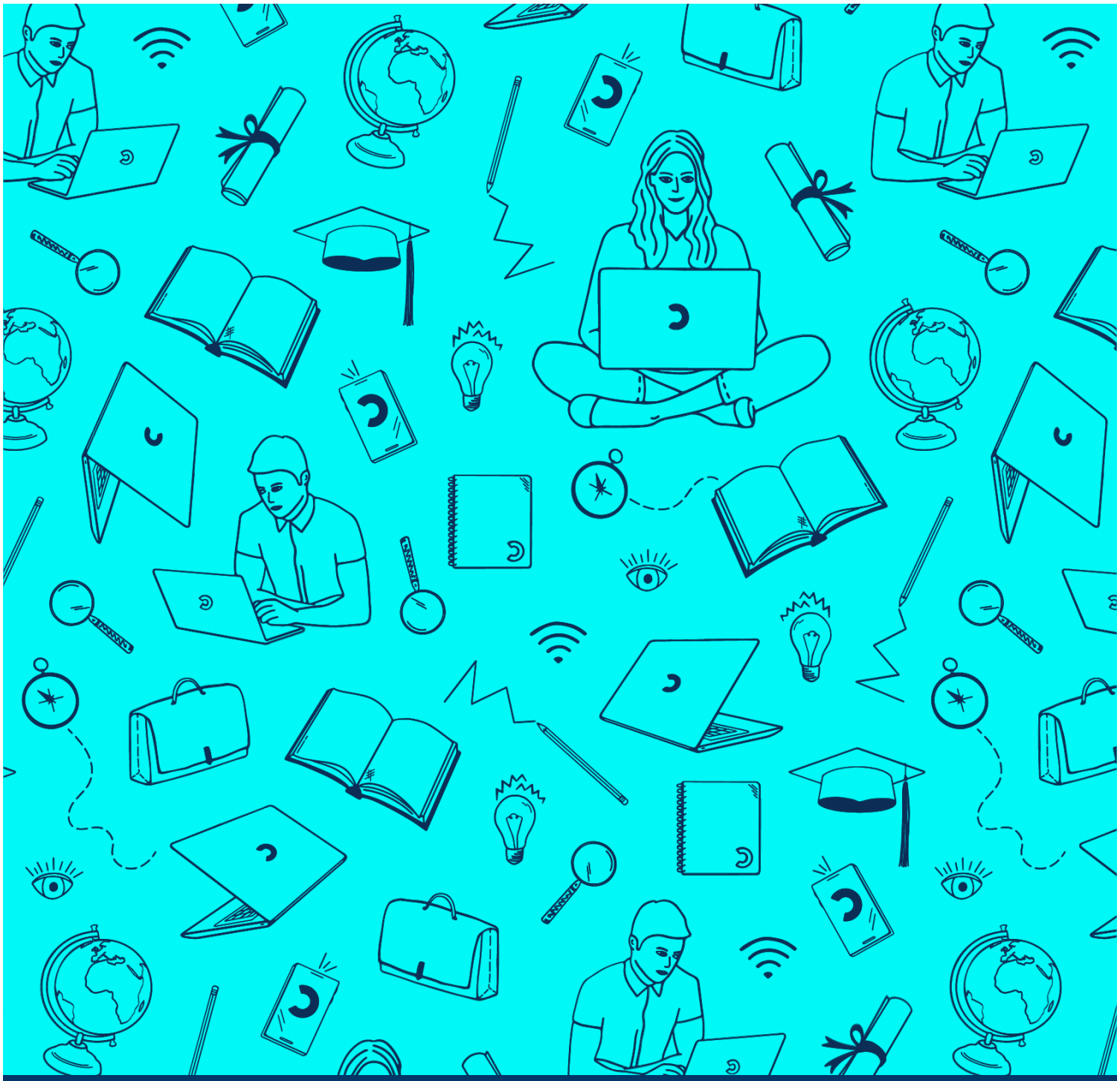
Facile 6 heures

La relation client ne s'arrête pas à la vente. Un commercial entretient son portefeuille clients et assure le suivi des commandes pour créer des relations de long terme et assurer la fidélisation de ses clients.

Développez votre réseau professionnel

Facile 10 heures

Apprenez à mobiliser votre réseau professionnel en développant une vraie stratégie de networking.



L'alternance par OpenClassrooms. Pratique et pratique.

Apprenez où que vous soyez

Pas besoin de déménager pour se former : choisissez une entreprise près de chez vous et formez-vous en ligne

Côté étudiant :

L' alternance à tout âge avec OpenClassrooms

Démarrez une nouvelle carrière avec nos formations en alternance 100% en ligne ! Véritables accélérateurs de carrière, elles sont diplômantes, rémunérées et financées par des entreprises partout en France. Débutez où vous voulez, pendant toute l’année.

La pédagogie et l'expérience OpenClassrooms, les clés de votre réussite

- **Apprenez où que vous soyez**

Pas besoin de déménager pour se former : choisissez une entreprise près de chez vous et formez-vous en ligne.

- **Travaillez sur des projets professionnalisants**

Réalisez des projets concrets, issu de scénarios métiers, directement applicables en entreprise.

- **Un mentor pour vous accompagner**

Bénéficiez chaque semaine des conseils d'un expert du métier qui vous aide à progresser tout au long de votre formation.

- **Un salaire et aucun frais**

L'entreprise paie votre formation et vous verse un salaire mensuel, calculé selon votre situations personnelle.

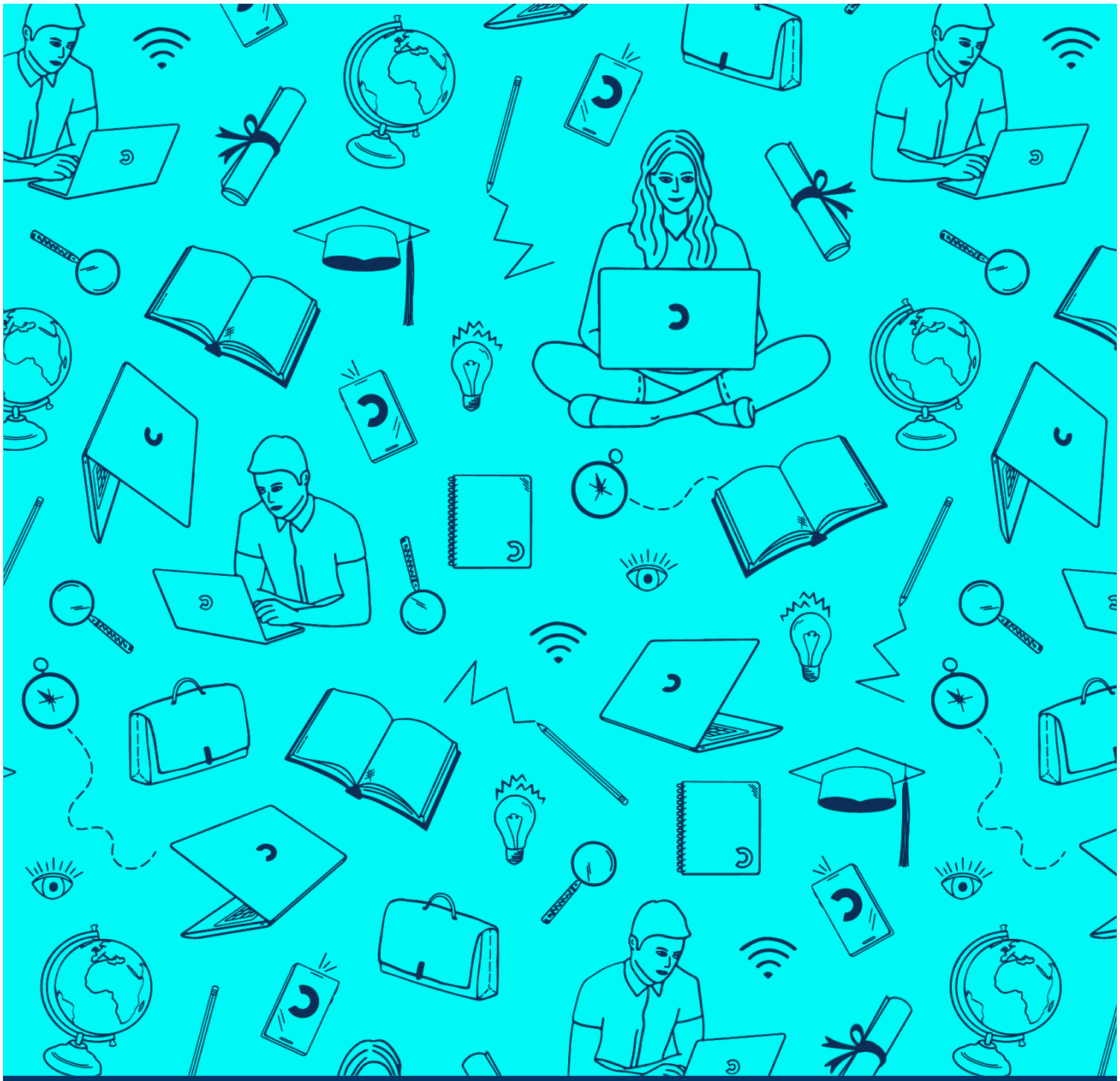
Côté employeur :

Recrutez et formez les talents de demain avec l'alternance

Recrutez parmi notre base de candidats et formez vos futurs talents sur les métiers en tension grâce à l'alternance.

Accédez gratuitement aux alternants OpenClassrooms

- **Découvrez des profils motivés et de qualité**
  Trouvez des candidats qui correspondent réellement à vos besoins.
- **Recrutez rapidement grâce à notre base d'alternants.**
  Dénichez vos futurs talents via votre espace recruteur.
- **Réalisez vos démarches administratives facilement**
  Finie la paperasse : nos équipes s'occupent aussi de l'administratif.



Pourquoi l'alternance en ligne ?

Les avantages de l’alternance OpenClassrooms sont nombreux : **date de début flexible, formations créées par des experts métiers, accompagnement personnalisé, formation financée...**

1. Un salaire et une formation financée par l'entreprise, qui dit mieux ?

La formation en alternance, c'est 0 frais pour l'étudiant car financée par l'entreprise. Et comme pour toute alternance, vous percevrez un salaire durant votre formation.

2. Un rythme d'alternance flexible : pratique pour vous et pour votre entreprise

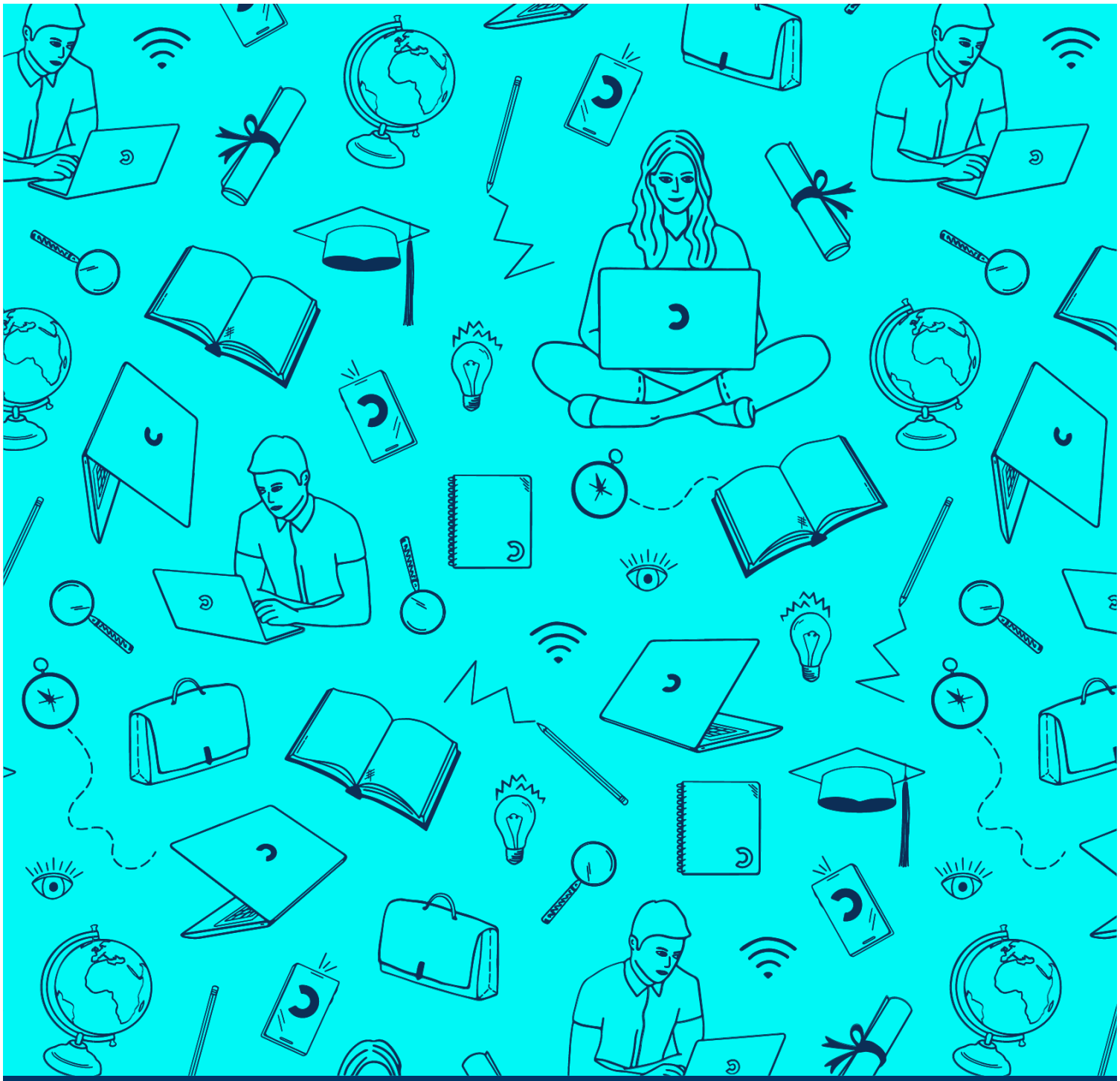
Votre contrat peut démarrer à tout moment de l'année, plus besoin d'attendre septembre ou janvier ! Le rythme d'alternance prévoit 3 ou 4 jours en entreprise par semaine et les jours de formation peuvent être adaptés.

3. Une formation au plus proche de la réalité du métier

Nos formations sont conçues avec des experts reconnus dans leur domaine, pour répondre aux besoins des entreprises. Elles sont inscrites au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) et sont reconnues par l'Etat.

4. En ligne, mais toujours bien accompagné

Parce que se former n'est jamais facile, vous êtes suivi individuellement par un mentor, qui vous aide à progresser. Notre équipe de conseillers pédagogiques est aussi là pour vous accompagner à chaque étape de votre parcours.



Tout savoir sur les contrats d'alternance

Une question ? Un projet ?

Contacter : **job.placement@openclassrooms.com**

Contrat de professionnalisation

1 à 2 jours en formation / 3 à 4 jours en entreprise.

- L'entreprise embauche l'étudiant en CDD sur 12 ou 24 mois (selon le parcours de formation).
- La formation est financée par un OPCO. OpenClassrooms est référencé dans les principaux OPCO grâce à ses titres certifiés et sa certification Datadock.
- L'entreprise fait la démarche de demande de prise en charge auprès de son OPCO. Nos équipes sont présentes à chaque étape pour l'accompagner.
- L'étudiant est rémunéré **sur une base qui va de 65% à 100% du SMIC** (pour un étudiant de plus de 26 ans).
- Si l'étudiant a plus de 26 ans et est demandeur d'emploi, France Travail octroie une aide à l'emploi à l'entreprise.

Contrat d'apprentissage

1 à 2 jours en formation / 3 à 4 jours en entreprise.

- L'étudiant est embauché sur 12 ou 24 mois selon sa formation.
- Le contrat d'apprentissage concerne les personnes de 16 à 29 ans révolus (sans limite d'âge pour les publics RQTH, mais aussi les créateurs d'entreprise, les sportifs de haut niveau et l'encadrement de haut niveau).
- Le contrat d'apprentissage peut être signé par les employeurs dans le secteur public et les entreprises privées.
- Une rémunération de l'apprenti est prévue : jusqu'à 100% du SMIC en fonction de son âge et de l'année de sa formation.
- Notre CFA vous accompagne dans toutes les démarches administratives concernant la mise en place de contrat d'apprentissage.