

Certificat professionnel Attaché commercial

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

Prérequis :
Avoir le niveau de fin d'études secondaires.

Objectifs

Evoluer 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.

Mentions officielles

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Certificat professionnel Attaché commercial

Code(s) NSF : Négociation et vente (312t) - Gestion des échanges commerciaux (312p) - Commerce, vente (312)

Code(s) ROME : -

Programme

Description

Cliquez sur l'intitulé d'un enseignement ou sur Centre(s) d'enseignement pour en savoir plus.

8 ECTS Fondamentaux des techniques de vente ACD006
6 ECTS Fondements du marketing ACD001
4 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
20 ECTS Expérience professionnelle - attaché commercial UA181S

Compétences et débouchés

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.

Voir aussi

Les UE, les diplomes et les stages dans les domaines :

[Technique de marketing](#)

[Vente](#)

[Action commerciale](#)

[Marketing](#)

Informations pratiques

Contact

EPN15 Stratégies - ICSV
37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
Tel :01 58 80 86 55
[Zahra ADJLOUT](#)
Voir le site

icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

Diplôme ou certificat

[Grand Est](#)

Grand Est

Année 2024 / 2025 : UE à la carte

Nouvelle Calédonie

Nouméa

[Année 2024 / 2025 : UE à la carte](#)

[Année 2025 / 2026 : UE à la carte](#)

[Année 2026 / 2027 : UE à la carte](#)

Code diplôme/certificat: CP3200A

50 crédits

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON

/**/ a.customlink:hover, a.customlink, a.customlink:visited { text-decoration: none; } a.customlink:visited, .button:active, a.customlink { color: #857761; } .button:hover a.customlink { color: #333333; } /**/

[PENSEZ VAE !](#)

[Validation des acquis de l'expérience](#)

<https://strategies.cnam.fr/catalogue-des-formations/titres-certificats/certificat-professionnel-attache-commercial-532483>