



Apprendre
au Cnam
change votre vie

le **cnam**
icsv

Certificat professionnel - CP3200A **Attaché commercial**

Se spécialiser dans la fonction d'attaché commercial

Objectifs de la formation

À l'issue de ce certificat, les auditeurs auront atteint un niveau leur permettant d'évoluer 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. Ils pourront notamment :

- participer à la promotion de l'entreprise et de ses produits ;
- savoir organiser l'ensemble du processus de vente ;
- connaître les fondements du marketing ;
- savoir utiliser les outils de gestion relation client.

Public

Ce certificat de compétence s'adresse aux auditeurs qui travaillent en entreprise et souhaitent évoluer vers une fonction d'attaché commercial ou sont en recherche d'une spécialisation pour trouver un emploi d'attaché commercial.

Une formation à votre rythme

Cette formation est proposée en cours du soir et week-end (HTT). Elle est éligible au CPF. La formation est également disponible en formation ouverte à distance (FOAD) via la plateforme numérique du Cnam.

Compétences requises

Les candidats doivent faire preuve de capacité de travail en autonomie mais également en groupe durant les cours et les travaux dirigés. Une bonne maîtrise de l'expression orale et écrite est nécessaire pour la formation. Une ouverture d'esprit et une capacité de mise en perspective de l'expérience professionnelle par rapport aux apports de la formation est nécessaire.

Tarif (2020-2021)

- 170 € de droits d'entrée annuels ;
- 14 € par crédit d'unité : si une UE fait 6 crédits, le tarif est de $14 \text{ €} \times 6 = 84 \text{ €}$

**Cette formation est dispensée
en partenariat avec...**



Perspectives professionnelles

- **Attaché commercial PME/PME**
- **Attaché commercial TPE/TPI**
- **Conseiller clientèle**

Articulation de la formation

La formation est composée de modules de cours de la licence générale Commerce, vente et marketing et d'autres formations certifiantes. Durant le cursus, l'auditeur sera mis en situation d'utilisation de ses connaissances commerciales. Il sera également amené à travailler en petit groupe ou en autonomie selon les cours.

Les enseignements sont dispensés pour partie par des professionnels du commerce. Les enseignements peuvent être suivis, selon les sites, en présentiel ou à distance.

Organisation de la formation

Une expérience professionnelle dans le champ thématique est recommandée pour intégrer la formation. Elle est créditée pour un total de 50 ECTS sur l'ensemble des modules.

Sites proposant la formation

Le Cnam dispose de 180 lieux d'enseignement en France et à l'étranger. Veuillez-vous rapprocher de votre site régional afin de connaître les formations et modalités (cours du soir, à distance, en apprentissage) proposées.



Programme du certificat professionnel Attaché commercial		
Code UE	Intitulé de l'UE	Crédits
ACD006	Fondamentaux des techniques de vente	8
ACD001	Fondements du marketing	6
DNF001	Ouverture au monde du numérique	4
CCE001	Outils et démarche de la communication écrite et orale	4
ACD003	Techniques de prospection commerciale	4
ACD004	Techniques de négociation commerciale	4
UA181S	Expérience professionnelle	20

icsv.cnam.fr

Le Cnam
EPN15 Stratégies
2, rue Conté
75003 Paris

Valérie Charrière-Grillon
Benoît Petitprêtre
Responsables du programme

Contact

Zahra Adjlout,
gestionnaire pédagogique
01 58 80 86 55
zahra.adjlout@lecnam.net