

Business



Attaché commercial

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



Associate's-level diploma*

*Attaché Commercial - NSF 312t - Associate's-level diploma - enregistré au RNCP par arrêté du 11/10/21 publié au JO du 11/10/21

OPENCLASSROOMS

Formation Financée par :



Projet 1 - 40 heures

Découvrez le métier de commercial

Vous venez d'être embauché comme commercial. Préparez votre présentation personnelle et tenez-vous au courant des dernières techniques de vente pour démarrer !

Compétences cibles

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques de personal branding
- Adopter une posture de commercial
- Réaliser une veille sur les méthodes de vente

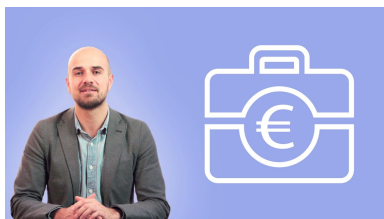
Cours associés




Apprenez à apprendre

 Facile  6 heures

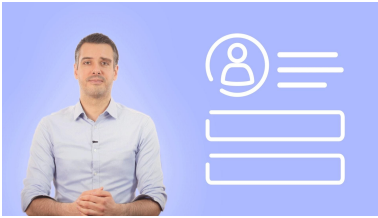
Être capable d'apprendre vite et bien est une compétence clé dans n'importe quel domaine. Suivez ce cours pour améliorer votre capacité d'apprentissage !



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.



Développez votre personal branding

■ Moyenne ⌚ 10 heures

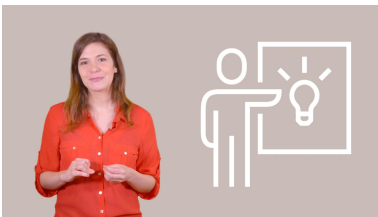
Les individus aussi peuvent avoir leur propre marque. Créez la vôtre pour gagner en notoriété et en autorité dans votre domaine.



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.



Améliorez l'impact de vos présentations

■ Moyenne ⌚ 8 heures

Découvrez le design de présentation, avec des techniques de facilitation visuelle. Faites passer un message à impact émotionnel positif grâce à des diaporamas créatifs et modernes.

Projet 2 - 60 heures

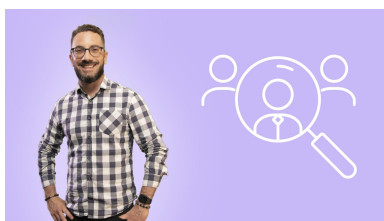
Préparez votre plan d'action commercial

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

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

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

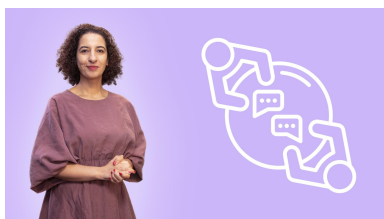
Réalisez un premier rendez-vous client

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

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

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

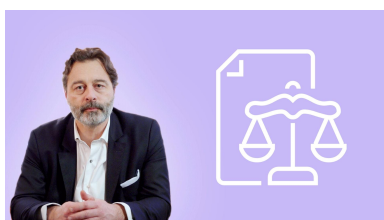
Négociez la signature d'un contrat

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

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

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.