

Attaché(e) technico-commercial(e) option industries graphiques

Alternance - Bac+2

Le(la) attaché(e) technico-commercial(e) exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Il(Elle) élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il(Elle) prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de

Formation

- **Durée** : 1 an en contrat d'apprentissage (455h en centre de formation)
- **Rythme d'alternance** : 1 jour au centre et 4 jours en entreprise
- **Lieu de formation** : Amigraf Lille
- **Tarif** : formation prise en charge à 100%
- **Composition** : entre 7 personnes minimum et 20 personnes maximum par groupe

Modalités d'admission

Test écrit et entretien individuel

Public/prérequis

- **Public** : Niveau baccalauréat ou équivalent
- **Prérequis** : Bon sens de la relation client, persévérant

Objectifs

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Développer des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale
- Maîtriser les outils et usages numériques
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service

Modalités d'évaluation

Validation des 2 blocs de compétences « Certificats de compétences professionnels » (CCP) du programme :

- CCP 1 : Elaborer une stratégie commerciale omnicanale pour un secteur géographique défini
- CCP 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

Examen final :

- Mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel ;
- Résultats des évaluations passées en cours de formation ;
- Dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle ;
- Entretien final avec le jury.

Validation partielle possible des blocs de compétences, 5 ans pour valider les blocs restants.

Diplôme reconnu par l'Etat de niveau 5 (Bac +2)
Titre professionnel de « négociateur.trice technico-commercial » enregistré au RNCP 34079
(Répertoire National des Certifications Professionnelles)

Débouchés

- Technico-commercial
 - Chargé d'affaires
 - Commercial en industries graphiques
- Passerelle : Possibilité de poursuivre vers d'autres formations en fonction du profil



NOUS CONTACTER :

03 20 57 09 82

92 rue Abélard, 59000 Lille

www.amigraf.com

contact@amigraf.com



Romane DHILLY
Référénte handicap
06.74.27.07.18

