



DIPLÔME

## Certificat professionnel Attaché commercial

Code : CP3200A



Niveau d'entrée : Aucun  
Niveau de sortie : Aucun  
ECTS : 50  
Diplôme national  
Oui

### Déployabilité

A la carte : Formation pouvant s'effectuer au rythme de l'élève, en s'inscrivant aux unités du cursus

Package : Formation pouvant se suivre en s'inscrivant à un "package" (groupe d'enseignements indissociables)

## Objectifs pédagogiques

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.

## Compétences et débouchés

- 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.

## Méthodes pédagogiques

Les enseignements théoriques, couplés à des mises en application en travaux dirigés et travaux pratiques sur matériels et logiciels métiers permettront une professionnalisation rapide. L'espace

numérique de formation du Cnam (Moodle) permet à chaque enseignant de rendre accessible des ressources spécifiques à ses enseignements. Des modalités plus détaillées seront communiquées au début de chaque cours.

## Prérequis et conditions d'accès

Prérequis :

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.

### MENTIONS OFFICIELLES

#### Mots-clés

[Technique de marketing](#)

[Vente](#)

[Action commerciale](#)

[Marketing](#)

Informations complémentaires

#### Type de diplôme

[Certificat professionnel](#)

#### Code NSF

312 - Commerce, vente

312p - Gestion des échanges commerciaux

#### Formacode

Vente distribution [34566]

Action commerciale [34573]

Marketing [34052]

#### Code du parcours

CP3200A

## Modules d'enseignement

- [Expérience professionnelle - attaché commercial](#)
- [Fondamentaux des techniques de vente](#)
- [Fondements du marketing](#)
- [Outils et démarche de la communication écrite et orale](#)
- [Ouverture au monde du numérique](#)
- [Techniques de négociation commerciale](#)
- [Techniques de prospection commerciale](#)

## Blocs de compétences

Un bloc de compétences est constitué d'un ensemble d'Unités qui répond aux besoins en formation de l'intitulé du bloc.

Les unités ci-dessus sont réparties dans les Blocs de compétences ci-dessous.

Chaque bloc de compétences peut être validé séparément.

Information non disponible, pour plus d'information veuillez [contacter le Cnam](#)