

ATTACHE COMMERCIAL

PLAN DE FORMATION 2026-2027

Modules	Heures
Bloc 1 : Prospecter et développer son portefeuille	150,5
M1.1 - Identifier et sélectionner les cibles à prospecter	35
M1.2 - Définir des actions de prospection	21
M1.3 - Préparer des entretiens de prospection	35
M1.4 - Mener et analyser des entretiens de prospection	49
Etude de cas / Mise en situation professionnelle	10,5
Bloc 2 : Négocier, vendre et entretenir la relation client	213,5
M2.1 - Préparer l'entretien de négociation	35
M2.2 - Préparer la présentation commerciale	21
Intégrer la RSE dans ses pratiques	7
Word/Excel	21
M2.3 - Réaliser, conduire et conclure l'entretien de négociation	63
Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur	14
M2.4 - Entretenir la relation client	42
Mise en situation professionnelle	10,5
Bloc 3 : Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale	101,5
M3.1 - Gérer et optimiser son portefeuille clients	28
M3.2 - Analyser sa performance commerciale	14
M3.3 - Assurer la veille sur son marché	42
RGPD	7
Mise en situation professionnelle	10,5
Dynamique de groupe	7
Methodologie	24,5
TOTAL FORMATION	497