



ATTACHE(E) COMMERCIAL(E) – ATC Option Immobilier



OBJECTIFS

- L'objectif principal de cette formation est d'acquérir les compétences et connaissances nécessaires à la pratique du métier d'attaché(e) commercial(e)
- Organiser son travail et son planning en définissant ses priorités et les actions à conduire
- Mettre en œuvre et réaliser une démarche de prospection
- Développer un argumentaire de vente
- Négocier une vente
- Gérer son portefeuille clients
- Fidéliser ses clients

LES + DE LA FORMATION

- *Accompagnement à la définition du projet professionnel, suivi individualisé*
- *Aide à la recherche d'entreprise d'accueil*
- *Interventions de professionnels extérieurs*
- *Formations assurées par des professionnels de la vente et de l'immobilier*
- *Pédagogie active qui privilégie les mises en situation et les échanges*

PUBLIC

- Jeune de 16 à 30 ans
- Adulte de 30 ans et plus sous conditions (nous contacter)
- Formation proposée en contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation
- Cette formation s'adresse aux salariés, personnes en reconversion, demandeurs d'emploi, jeunes en sortie scolaire, candidats libres...

Contact Centre de formation :

Tél : 03 44 55 99 00

cfa@cci-oise.fr

www.cciformation-oise.fr

Contact Point A

Recrutement et relations entreprises

Tél : 03 44 79 80 81

developpeurapprentissage@cci-oise.fr



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- **Formation en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation**
- Approche participative
- Pédagogie active favorisant le partage d'expérience
- Présentation conceptuelle et mise en application
- Alternance en entreprise



DURÉE DE LA FORMATION

- **1 an en alternance**
- Rythme de l'alternance : 3 jours en centre de formation, 2 jours en entreprise



DATES ET LIEUX DE FORMATION

- **Rentrée à partir de septembre 2020**
- **Nogent sur Oise et Beauvais**



METIERS VISÉS

- Agent(e) immobilier
- Commercial(e) sédentaire itinérant
- Technico-commercial(e)
- Conseiller(e) financier



POURSUITE D'ÉTUDE

- BACHELOR Responsable du Développement Commercial – RDC Option Immobilier



Numéro de déclaration d'activité : 32 59 09283 59



PRÉ-REQUIS

- Être âgé de 16 ans dans l'année d'inscription (15 ans à condition d'avoir suivi une classe de 3ème complète ou avoir 16 avant le 31 décembre de l'année d'entrée en apprentissage) et de moins de 30 ans dans le cadre du contrat d'apprentissage
- Pas de limite d'âge pour un contrat de professionnalisation, ni pour les personnes en situation de Handicap
- Savoir, lire, écrire et compter
- Aisance relationnelle et rédactionnelle
- Détenir un permis de travail pour les candidats étrangers



PROGRAMME

ORGANISER SON ACTIVITE COMMERCIALE

- Créer une dynamique de groupe
- Analyser le marché de son secteur commercial
- Organiser son activité commerciale
- Préparer et mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Utiliser les outils informatiques au service de la veille commerciale

REALISER UNE DEMARCHE DE PROSPECTION

- Préparer et planifier ses actions de prospection
- Préparer et mener ses entretiens de prospection
- Analyser les résultats de sa prospection
- Utiliser les outils informatiques au service de la prospection

NEGOCIER ET SUIVRE UNE VENTE

- Préparer un entretien de vente
- Réaliser un entretien de vente
- Traiter les objections et conclure une vente
- Rédiger une proposition commerciale en lien avec la réglementation en vigueur
- Proposer des solutions aux clients grâce à une communication efficace en interne
- Utiliser les outils informatiques au service de la vente

GERER SON PORTEFEUILLE ET LA RELATION CLIENT

- Qualifier et mettre à jour son portefeuille clients
- Réaliser le bilan quantitatif de ses ventes
- Analyser ses ventes pour développer ses performances commerciales
- Proposer de nouvelles offres commerciales
- Personnaliser ses actions de communication pour développer les ventes
- Utiliser les outils informatiques au service de la relation clients

OPTION IMMOBILIER