

Fiche récapitulative

Certificat professionnel : CP3200A | Certificat professionnel Attaché commercial



264

Total d'heures d'enseignement



50

Crédits ECTS

Présentation

Devenez attaché commercial en vous formant à votre rythme hors temps de travail.

Mentions officielles :

Intitulé officiel figurant sur le diplôme : Certificat professionnel Attaché commercial

Code NSF : 312 - Commerce, vente

Code(s) Formacode :

- vente distribution [34566]
- action commerciale [34573]
- marketing [34052]

Taux de réussite :

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

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 :

- 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.

Prérequis

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Parcours conseillé

Parcours conseillé en 1 an :

- Premier semestre : ACD006 - ACD001 - CCE001
- Deuxième semestre : ACD003 - ACD004 - DNF001 - UA181S

Programme

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Unités Obligatoires	Année 2023/2024	Année 2024/2025	Année 2025/2026
ACD006 Fondamentaux des techniques de vente 8 ECTS  69 heures	Semestre 1	Semestre 1	Semestre 1
ACD001 Fondements du marketing 6 ECTS  51 heures	Semestre 1	Semestre 1	Semestre 1
DNF001 Ouverture au monde du numérique 4 ECTS  36 heures	Semestre 2	Semestres 1 et 2	Semestres 1 et 2
CCE001 Outils et démarche de la communication écrite et orale 4 ECTS  36 heures	Semestre 1	Semestre 1	Semestre 1
ACD003 Techniques de prospection commerciale 4 ECTS  36 heures	Semestre 2	Semestre 2	Semestre 2
ACD004 Techniques de négociation commerciale 4 ECTS  36 heures		Semestre 2	Semestre 2
UA181S Expérience professionnelle - attaché commercial 20 ECTS  3 heures	Semestres 1 et 2	Semestres 1 et 2	Semestres 1 et 2

Modalités

Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont détaillées dans chaque unité qui compose le parcours.

Modalités de validation

La délivrance du certificat sera sous-tendue par l'obtention d'une moyenne générale de 10/20 à l'ensemble des UE qui le constitue sans note inférieure à 08/20. Un rapport de stage ou d'activité, noté, sera également exigé pour la validation des crédits d'expérience professionnelle. La note minimale de 10/20 devra être obtenue pour la validation de ces ECTS.

Tarif

Mon employeur finance	5.730 €
Pôle Emploi finance	2.865 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 878 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 702 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formationopen_in_new ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Blocs de compétences

Pas de possibilité de valider un ou des blocs de compétences sur ce diplôme.

Suites de parcours : poursuites d'études possibles

Suite de parcours possible au Cnam Nouvelle-Aquitaine vers le titre d'assistant de gestion (CPN7300A-1)

Passerelles : lien entre certifications

Pas de passerelles possibles au Cnam Nouvelle-Aquitaine.

Débouchés - Métiers visés

Débouchés :

Types d'emplois accessibles :

- Vendeurs généralistes
- Attachés commerciaux