PROGRAMME 2026



ATTACHE COMMERCIAL

Option Chargé de Clientèle

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

L'Attaché commercial a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Selon son environnement de travail, il peut être placé sous la responsabilité d'un chef d'entreprise, d'un directeur commercial ou d'un responsable commercial. Dans tous les cas, l'Attaché commercial fait partie d'une équipe chargée de mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction

PUBLIC VISÉ

- Les formations du programme régional sont accessibles à toute personne de plus de 16 ans en recherche d'emploi, inscrite ou non à France Travail qui justifie d'un projet professionnel confirmé par un conseiller en évolution professionnelle ou un professionnel relevant d'une structure membre du Service public régional de l'orientation.
- Les salariés dans le cadre du plan de formation de l'entreprise ou d'un CPF de transition.

CONDITIONS D'ADMISSION / PRÉREQUIS

- Une certification de niveau 4 ou baccalauréat validé et 6 à 12 mois d'expérience professionnelle, ou une année d'études post-bac ou 3 années d'expérience professionnelle.
- Titulaire du permis de conduire ou s'engager à le passer dans l'année.
- Fiche de prescription complétée par la Mission Locale, France Travail, Cap Emploi ou un professionnel SPRO.
- Limite d'inscription : 24 heures avant **information collective** **8 octobre à 10h (Amphi, 90 rue V.Guichard)**
- Satisfaire aux **épreuves de sélection** (tests écrits et entretien de motivation) : **15 octobre 2026 à Sens (Amphi, 90 rue Victor Guichard)**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques et de mises en situation, études de cas.

MODALITÉS

Epreuves de contrôle continu et évaluations de bloc selon le référentiel national Negoventis CCI France.

VALIDATION

- Diplôme reconnu par l'État d'Attaché commercial inscrit au RNCP 39743 niveau 5 en date d'enregistrement du 31/10/24 pour 5 ans – CCI France Réseau Négoventis.
- Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

- Attaché commercial, Chargé de clientèle en assurances, Conseiller en assurances et produits d'épargne, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Responsable technico-commercial, Technico-commercial.
- Possibilité de candidater à la formation Negoventis Chargé(e) de Clientèle Particuliers Professionnels en alternance (niveau 6).

DATES

Du 20 octobre 2026 au 4 juin 2027 à SENS

DURÉE

1053 heures (703 heures en Centre – 350 heures en Entreprise)

COÛT

Demandeur d'emploi : pris en charge par la Région / Salarié (cycle complet) : 5 950€

CCI YONNE – DIRECTION EMPLOI FORMATION
105 rue des Mignottes 89000 AUXERRE
✆ 03 86 49 40 70 – www.cci89.fr – ✉ emploi.formation@yonne.cci.fr

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1 **PROSPECTER ET DEVELOPPER SON PORTEFEUILLE** **(217h)**	▪ Créer une dynamique de groupe et acquérir le savoir être professionnel ▪ Recueillir et analyser des informations sur les prospects ▪ Préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial ▪ Préparer et réaliser un entretien de prospection Centre ▪ Intégrer la RSE, les enjeux écologiques et énergétiques dans l'exercice de son activité commerciale ▪ Egalité professionnelle et lutte contre les discriminations Centre ▪ Les produits financiers de la banque et de l'assurance
BLOC 2 **NEGOCIER, VENDRE ET ENTRETENIR LA RELATION CLIENT** **(266h)**	▪ Conduire une vente ▪ Réaliser une négociation commerciale ▪ Conseiller le client et traiter les objections ▪ Conclure une vente ▪ Rédiger une proposition commerciale en lien avec la règlementation en vigueur ▪ Anglais commercial ▪ Les outils bureautiques au service de la vente
BLOC 3 **PROPOSER DES MESURES D'AMELIORATION DE L'EFFICACITE COMMERCIALE** **(140h)**	▪ Tenir ses fichiers prospects et clients ▪ Analyser et qualifier son portefeuille clients ▪ Suivre et évaluer ses résultats ▪ Assurer une veille de son marché ▪ Faire évoluer son offre commerciale ▪ Connaissance des pratiques et des enjeux du numérique
ELECTIF **(80h)**	▪ Techniques de recherche de stage et d'emploi ▪ Préparation du dossier professionnel et de la soutenance orale devant les professionnels ▪ Suivi Administratif, évaluations de bloc et soutenance orale
ENTREPRISE **(350h)**	▪ Mise en situation ▪ Evaluation tuteur

CONTACT **Séverine BONNEAU : 06.70.17.57.88** / s.bonneau@yonne.cci.fr

Dernière MAJ : février 2026

CCI YONNE – DIRECTION EMPLOI FORMATION
105 rue des Mignottes 89000 AUXERRE
✆ **03 86 49 40 70** – www.cci89.fr – ✉ **emploi.formation@yonne.cci.fr**