

# ATTACHÉ COMMERCIAL

HACKSCHOOLING

## OPTION SPORTS DE GLISSE

*Temps partiel - 400h annuelles - Double projet professionnalisant*

### CARACTÉRISTIQUES

**Niveau requis :** Sans prérequis

**Niveau de sortie :** Bac +2 (IUT/BTS)

**Lieu :** HOSSEGOR (40)

**Langue :** Français

**Durée :** 1 ans

### VOTRE FORMATION

Étant un élément important au sein d'une entreprise, vous devrez apprendre à contribuer à la productivité et la rentabilité sur le long terme en prenant en charge un portefeuille client. Vous allez apprendre à jouer un rôle dans la prospection et l'acquisition de nouveaux clients, mais aussi dans la fidélisation de ceux-ci. Pour cela, vous vous exercerez à faire beaucoup de veilles et d'analyses de marché, ce qui vous permettra d'entreprendre les meilleures négociations et ainsi, réaliser des contrats sur-mesure. Vous apprendrez à conclure la vente d'un produit ou un service, de suivre son bon déroulement et d'entretenir une bonne relation avec le client.

Vous apprendrez à faire preuve de persuasion, de motivation et d'une grande capacité d'écoute pour cerner au mieux les demandes de vos clients.



### OBJECTIFS

- Adopter une posture et un discours commercial
- Organiser son activité commerciale : prospection, vente, entretien, signature du contrat
- Développer et gérer un portefeuille clients
- Maîtriser des outils commerciaux digitaux et CRM
- S'immerger dans la culture glisse et découvrir le milieu de la vente B2B et B2C
- Découvrir les canaux de distribution spécifiques à la filière sports de glisse
- Gestion de la carrière sportive (option réservée aux sportifs de haut niveau)
- Renforcement en langues étrangères (Anglais/Espagnol)

### THÈMES ABORDÉS

Prospection - Relation client - Contractualisation - Réseaux de distribution du milieu des sports de glisse - Langues étrangères - Sciences de gestion d'un projet professionnalisant

### ÉVOLUTION DE CARRIÈRE

Business developer / responsable du développement commercial - Account manager / responsable grands comptes - Manager/directeur commercial (gestion d'une équipe de commerciaux)