

TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT COMMERCIAL

Certification de niveau 5 - Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion - Code RNCP 35031

L'assistant commercial est un acteur clé du service commercial d'une entreprise. Il est l'intermédiaire entre les clients et les commerciaux de l'entreprise.

Il permet la communication entre les différents acteurs de son service, les commerciaux, les clients et la direction.

Ses principales missions consistent à prendre le relais des dossiers clients après la vente des produits ou services réalisés par les commerciaux, organiser leurs tournées ou encore être le véritable bras droit du chef de vente, du manager.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply-chain et contribuer au développement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

PRÉREQUIS

- Niveau bac et expérience significative dans le secteur administratif et commercial
- Capacités d'organisations et d'adaptations
- Capacités relationnelles (relations commerciales, travail en équipe)
- Capacités d'analyse et de synthèse
- Pratique des outils bureautiques et de la langue anglaise

MODALITÉS D'ACCÈS formation et recrutement

- Dossier de candidature
 - Entretien individuel
 - Tests de prérequis
 - Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Le + INFREP :** Nous vous accompagnons dans votre recherche d'employeurs grâce à nos « Ateliers Alternance ». Renvoyez-nous rapidement votre dossier de candidature afin d'y être invité !

SUITE DE PARCOURS

Cette formation prépare à une insertion dans le monde de l'emploi

PERSPECTIVES professionnelles

Assistant(e)
commercial(e),
Assistant(e)
administratif et
commercial(e)...

609 HEURES

Durée prévisionnelle du
contrat d'apprentissage :
18 mois.

Entrées et sorties
permanentes

ALTERNANCE

6 jours de formation par mois

Tous les lundis et 2 autres jours à
définir avec les employeurs

Tarif et Financement

Prise en charge par l'OPCO
de l'employeur sur la base
du tarif défini par France
Compétences

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apport théoriques et méthodologiques
- Parcours modulaire individualisé
- Pédagogie active reconstituant l'univers du travail et le contexte de l'activité
- Mobilisation partielle de la formation à distance possible

Nos formateurs sont des experts de leur secteur professionnel, et d'anciens acteurs aguerris en entreprise.

MODALITÉS DE SUIVI

- Test de positionnement
- Livret de progression pédagogique
- Accompagnement individuel et évaluations tout au long de la formation
- Suivi tutorat
- Suivi téléphonique à 3 et 6 mois



Locaux accessibles

aux normes ERP
5^{ème} catégorie et PMR
Référentes Handicap :
Noémie REYNARD
Magali THIERRY

%

Réussite
aux examens

%

Abandon

%

Rupture

%

Satisfaction
des stagiaires

%

Poursuite
d'études

%

d'insertion professionnelle
A 6 mois

Pas de session antérieure de
référence, 1^{ère} promotion en
cours

PROGRAMME

Administer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

- Gérer l'administration des ventes
- Suivre les opérations de la supply chain
- Suivre la relation clientèle en français et anglais
- Prévenir et gérer les impayés

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Concevoir et publier des supports de communication commerciale
- Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux
- Organiser une action commerciale
- Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Les compétences des candidats sont évaluées par le jury au vu :

des modalités d'évaluation présentées dans le tableau

du dossier professionnel et de ses annexes éventuelles

des résultats des évaluations passées en cours de formation

MODALITÉS	DURÉE	ORGANISATION
Mise en situation professionnelle	3h15	<ul style="list-style-type: none">• 2h30 de mise en situation écrite• 0h45 de mise en situation orale
Entretien technique	0h10	<ul style="list-style-type: none">• 0h10 de questionnaire face à un jury
Questionnements à partir de production(s)	1h30	<ul style="list-style-type: none">• 1h00 de préparation• 0h30 de questionnaire face à un jury
Entretien final	0h15	<ul style="list-style-type: none">• 0h15 d'entretien oral avec le jury

La validation du Titre Professionnel peut être totale ou partielle (un ou plusieurs blocs de compétences).

MAJ 31/05/23