

- Alternance / Initial
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : 35031
- 100% en ligne

Titre professionnel

Assistant commercial

PRÉSENTATION

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. Il travaille dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

Il travaille sous la responsabilité de la direction commerciale, en étroite collaboration avec l'équipe des commerciaux de terrain. En tenant compte des objectifs stratégiques de l'entreprise, il gère l'administration des ventes : il traite les commandes, propose des solutions aux litiges et actualise les bases de données clients.



PRÉREQUIS

Le TP assistant commercial est accessible de préférence après un baccalauréat technologique STMG (de préférence spécialité marketing), baccalauréat professionnel commerce, baccalauréat général.

MÉTHODES

Les méthodes mobilisées incluent un face-à-face pédagogique, des mises en situation répétées, une participation active, des exercices pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples puis appliqués en situation pour favoriser l'apprentissage efficace.

MODALITÉS

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Étude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du diplôme est soumise aux modalités d'examen.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences professionnelles : licences pro du secteur de la banque, de la finance et de l'assurance, du marketing, du commerce, de la communication ou encore des ressources humaines
- Bachelors : bachelor Distribution, bachelor E-commerce, bachelor Management, bachelor Vente - Business Development...
- École de commerce
- À CIFEP : bachelor européen - marketing digital

MÉTIERS - DÉBOUCHÉS

Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes), mais également dans des associations, des collectivités ou des coopératives, et dans tous les secteurs d'activité.

- Assistant commercial
- Assistant administratif et commercial
- Assistant ADV
- Assistant commercial Supply chain
- Assistant ADV et marketing

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
 - Statut salarié.e en contrat de professionnalisation
 - Statut salarié.e. en contrat d'apprentissage
- Formation continue :
 - Statut stagiaire de la formation continue

RYTHME

- Débutez votre formation à tout moment de l'année
- Dispositif sur mesure avec un rythme adapté à vos besoins et à l'entreprise
- Pour formation en initial nous consulter

DURÉE

ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

- 420 h en 1 an dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
- 420 h en 1 an dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

PROGRAMME

Module 1. Administrer 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 en anglais
- Prévenir et gérer les impayés

Module 2. 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
- Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais
- Organiser une action commerciale



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LE COORDINATEUR DE LA FILIÈRE :

Il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

LE FORMATEUR-ICE RÉFÉRENT DU DISPOSITIF :

Il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS TECHNIQUES :

Ils sont experts dans leur domaine d'intervention.

LE RÉFÉRENT HANDICAP :

Il s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (aides humaines, supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

ADMISSION

Admission après test, étude du dossier de candidature et entretien. Jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

COÛT FORMATION

En Alternance, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
En Initial, merci de nous consulter.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Contact :

contactchambéry@cifep.fr
04 80 81 98 30

contactlyon@cifep.fr
04 27 02 74 68



CIFEP Chambéry
256 rue François Guise
73000 Chambéry

CIFEP Lyon
30 rue de la Baisse
69100 Villeurbanne

www.cifep.fr

Plus d'infos
sur notre site internet :

