



EN 2023 DEVENEZ



Commercial·e
ASSISTANT·E

Titre Professionnel du Ministère du Travail
NIVEAU 5

Assistant·e Commercial·e

Titre Professionnel du Ministère du Travail de Niveau 5



La certification est organisée en 2 blocs de compétences pouvant être suivis et validés séparément.

INTRODUCTION

Véritable intermédiaire entre le client et l'entreprise, l'assistant.e commercial.e joue un rôle essentiel. Traitement des commandes, élaboration de devis, facturation... il.elle assure le suivi des clients et de leur dossier.

Vous avez le sens du contact ? Vous aimez prendre des initiatives ? Ce métier est fait pour vous

S'il le souhaite, le titulaire pourra prolonger sa formation pour obtenir le BTS Gestion des PME

Qui ?	Demandeur.euse d'emploi, salarié.e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de – de 26 ans
Délai d'accès à la formation	Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.
Prérequis	Aptitudes à la communication, Connaissances de l'environnement d'une entreprise (fonctions, relations...), maîtrise des traitements de texte et tableurs, goût pour la rédaction et la présentation des écrits
Objectifs	Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
Durée de parcours de formation	686 heures
Métiers possibles suite à la formation	Le titulaire du TP pourra être Attaché.e commercial.e sédentaire, chargé.e de clientèle ou conseiller.ère clientèle, assistant.e export/import, négociateur.rice technico-commercial.e
Tarifs	Formation accessible à partir de 5,98€ / heure Nos conseillers·ères vous accompagnent dans le cadre du montage financier de votre dossier
Modes de financement possibles	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (Pôle Emploi, Agefiph, Région, privé...)
Accessibilités et services	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap, adaptation du poste en formation et en entreprise selon RQTH. Tiers temps supplémentaire lors des sessions d'examen Nos centres disposent de places de parking et sont accessibles en transport en commun. Ils vous proposent des espaces dédiés à la restauration du midi. D'autres solutions de restauration sont accessibles à proximité

Taux de réussite

100%

Taux de satisfaction

82%

BC 1 - Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Modules

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

BC 2 - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Modules

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

STAGE OBLIGATOIRE

MODALITÉS, MOYENS, MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel ou hybride avec distanciel (visio, classe virtuelle, e-learning...)

Formation collective ou individualisée

Accompagnement personnalisé

Salles de formation équipées

Ressources multimédia

Plate-forme de formation digitale

Apports théoriques en salle, autoformation tutorée, études de cas

Application en période d'immersion en entreprise



Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury

Attestation de formation

Évaluation de la formation par le/la participant.e

EQUIPE PÉDAGOGIQUE

Formateur.rice.s pour adultes du métier et formé.e.s à la pédagogie pour adultes

Responsable d'activité

Référent.e Handicap et Egalité femme homme

Assistant.e administratif.ve

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation régulière des acquis en cours de formation

Évaluation des périodes d'immersion en entreprise avec le/la tuteur.trice.

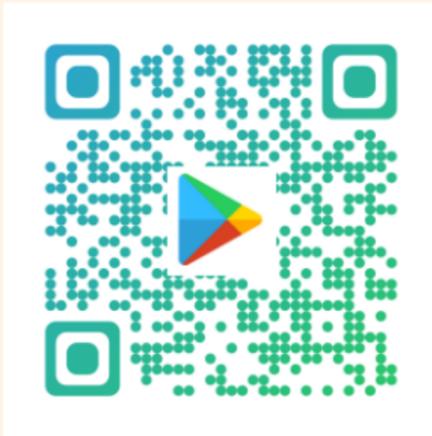
Examens blancs

Lien RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35031/>

En savoir + sur l'apprentissage : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>



TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLICATION



CODE CONNEXION
45803774



PRENEZ RDV EN LIGNE



POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

À BREST

3 rue Edouard Belin – 29200
02 98 41 86 03

À ERGUÉ GABERIC

3 impasse Pierre-curie – 29500
02 98 52 09 12