

Assistant.e Commercial.e

Avec Initiatives Formation

Vous serez

Accompagné.e

Formé.e

Suivi.e

Nombre d'heures
de formation
650h

Vous obtiendrez

Un Titre Professionnel

Un savoir faire

Des compétences

Salaire médian brut
sur le marché du travail
1802 €



Niveau 5 - BAC +2

Titre Professionnel du Ministère du Travail



Groupe-initiatives.com

Présent sur Brest et Quimper

Brest : 22 Rue de l'Eau Blanche

Quimper : Le Sterenn, 50 Rue Président Sadate Bâtiment F



Assistant commercial

Titre Professionnel niveau 5 (BAC+2)



650 heures | 5850 € (parcours complet ; adaptations selon tests de positionnement)

Présentation & Débouchés

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

Après l'obtention du Titre Professionnel Assistant commercial, l'apprenant peut se diriger vers une Licence (niveau 6) Ce Titre Professionnel ouvre à l'exercice des métiers : Attaché.e commercial.e sédentaire, chargé.e de clientèle ou conseiller.ère clientèle, assistant.e export/import, négociateur.rice technico-commercial.e

Public éligible	Délais et conditions d'accès	Financements
Demandeur.euse d'emploi, salarié.e en CDD, CDI, Intérim, en reconversion, Jeunes de - de 26 ans	Entrées possibles toute l'année. Entretien et test de positionnement afin d'établir un programme de formation au plus proche de vos besoins.	OPCO de l'employeur dans le cadre de l'alternance Formation éligible au CPF Projet de Transition Professionnelle Financement individuel (France Travail, Agefiph, Région, privé...)

Prérequis attendus pour un parcours réussi

Une aisance minimale avec les outils numériques est recommandée. Un accès à un ordinateur et à une connexion internet est conseillé pour les temps de travail sur plateforme LMS.

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 du parcours de formation

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Modalités, moyens et méthodes pédagogiques

Modalité pédagogique : parcours en blended learning structuré combinant des temps synchrones animés par des formateurs.rices et expert.es métiers, des temps d'autoformation guidée sur plateforme LMS (asynchrone), des temps de médiation pédagogique individualisée.

Accompagnement pédagogique structuré : Un.e référent.e pédagogique assure le suivi du parcours.

Des expert.es métier interviennent sur les séquences d'application et la préparation aux épreuves certificatives.

Des entretiens individualisés jalonnent la progression.

Suivi et traçabilité : L'activité de l'apprenant.e est tracée via la plateforme LMS. Un suivi d'assiduité est assuré sur les temps encadrés. En cas de risque de décrochage, une action de relance et de remédiation est mise en œuvre par le référent pédagogique.

Assistance technique : Une assistance technique est disponible en jours ouvrés pour l'accès et l'utilisation de la plateforme (connexion, identifiants, dépôt de travaux).

Ressources : Salles de formation équipées Plateforme digitale pédagogique Ressources multimédia Études de cas et mises en situation professionnelles Application en période d'immersion en entreprise

Accessibilité et services

Vous êtes en situation de handicap? Vous pouvez le signaler à votre conseiller.ère formation. Nous pouvons vous accompagner (aménagements de parcours et de poste)

Réussite
100 %
Candidats présentés en 2025 : 33

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

Satisfaction
80 %

Déroulé du parcours

Le parcours couvre l'intégralité des compétences du Titre Professionnel tel que défini par le certificateur (Ministère du Travail).

Tous les Titres Professionnels peuvent être validés dans leur entièreté ou par blocs de compétences (CCP)

CCP 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

CCP 2

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise et aux particuliers

Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
Suivre la relation clientèle en français et en anglais
Prévenir et gérer les impayés

Modalités de suivi et d'évaluation

Évaluations jalonnant le parcours : Évaluations régulières des acquis (quiz/QCM, exercices d'application, études de cas).
Travaux pratiques et mises en situation avec retours individualisés des formateurs.
Examens blancs et simulations d'épreuves.
Évaluation en immersion professionnelle : Évaluation des périodes d'immersion en entreprise en lien avec le.tuteur.trice.
Certification : Inscription et organisation du passage des épreuves du Titre Professionnel (ou des blocs de compétences le cas échéant).
Session d'examen final (total ou partiel) devant un jury habilité.
Attestation de formation Évaluation de la formation par le.la participant.e

En savoir +

Sur la certification (RNCP)

RNCP41254—<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/41254/>

Sur l'apprentissage

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Résumé

En tant que point de contact privilégié entre le client et la société, l'assistant(e) commercial(e) joue un rôle crucial. Il.elle assure le suivi des clients et de leurs dossiers, englobant la gestion des commandes, la création des devis et la facturation.

Avez-vous le sens du contact ?

Aimez-vous être proactif ? Ce travail est fait pour vous.

Pourquoi nous choisir ?

Acteur de la formation professionnelle en Finistère depuis **40 ans**, Initiatives Formation vous accompagne dans tous **vos projets de formation**.

Grâce à une équipe de professionnel·le·s à votre service et d'un réseau d'entreprises, construisez un parcours de formation qui vous ressemble.

Le plus ? Vous commencez quand vous le souhaitez (entrées toute l'année) !

Nous contacter

Brest - 29 200

Adresse : 22 rue de l'Eau Blanche

Numéro de téléphone : 02 98 41 86 03

Quimper - 29 000

Adresse : Le Sterenn, 50 Rue Président Sadate Bâtiment F

Numéro de téléphone : 02 98 75 01 26



[Groupe-initiatives.com](https://www.groupe-initiatives.com)

