PARCOURS DIPLÔMANT / TITRE PROFESSIONNEL

Eligible au CPF *

Commerce - vente - distribution

Assistant commercial

Types d'emplois accessibles : Assistant administratif et commercial;Assistant ADV;Assistant ADV et marketing;Assistant commercial Supply chain

DURÉE

6 mois environ (840 heures).Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

POUR QUI ?

Tout public

MODALITÉ DE LA FORMATION

Présentiel

VALIDATION DE LA FORMATION

Titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) d'assistant commercial.Pour connaitre les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

PRIX NET DE TAXE EN EUROS

6 234€

Le prix de la formation est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou de partenaires.

> Pour en savoir plus

RÉFÉRENCE AFPA

10295

CODE RNCP

35031

RÉSULTATS

Données 2023

70,4% de stagiaires satisfaits

65 % d'accès à l'emploi dans les 6 mois

88,6% de réussite au titre professionnel

Sources et méthodes de calcul

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours.

> Pour en savoir plus

ACCÈS À LA FORMATION

Selon le dispositif d'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :
- information individuelle ou collective,
- dossier de demande de formation,
- identification, voire évaluation des acquis,

Timide ? Surement pas ! En tant que premier contact du client avec l'entreprise, l'assistant commercial se doit d'avoir le sens du relationnel. Etablissement des devis, enregistrement des commandes, suivi des livraisons…l'assistant commercial est polyvalent et organisé

VOTRE FORMATION

PRÉREQUIS

Niveau bac ou équivalent.
Connaissances en anglais niveau A2 du CECRL (comprendre des phrases isolées et des expressions fréquemment utilisées (informations personnelles et familiales, achats, environnement proche, travail) et communiquer sur des échanges d'informations simples et sur des sujets familiers et habituels)
Expérience dans le domaine du secrétariat en entreprise ou en structure associative de 2 ans environ (connaissance de l'environnement, des différentes fonctions et des interrelations), acquis professionnels dans le domaine du secrétariat (maîtrise du traitement de texte et du tableur, rédaction et présentation d'écrits professionnels...).

OBJECTIFS

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

PROGRAMME DE FORMATION

La formation se compose de 2 modules, complétés par 2 périodes en entreprise.

Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation (1 semaine).

Module 1. Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chains : gestion de l'administration des ventes
suivi des opérations de la supply chain ; suivi de la relation clientèle en français et en anglais ; gestion des impayés
(9 semaines)

Période en entreprise (5 semaines)

Module 2. Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise : Conception et publication de supports de communication commerciale ; conception et actualisation de tableaux de bord commerciaux ; organisation d'actions commerciales ; accueil lors de manifestations commerciales en français et en anglais (7 semaines).

Période en entreprise (3 semaines).

Session d'examen (1 semaine).

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (BTS/DUT) d'assistant commercial

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel - 17/11/2024

Eligible au CPF *

- entretien individuel de conseil en formation, de façon à définir le parcours le plus adapté entre un parcours standard, un parcours raccourci ou un parcours renforcé.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution. Vous pouvez consulter en ligne les dates programmées pour chaque site et contacter un conseiller client au 3936 pour plus d'informations.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis

- En cours de formation

Evaluation périodes d'application pratique

- Bilan de la période en entreprise

Certification TP, CCP

Délibération du jury sur la base :

- du dossier Professionnel,
- des résultats aux épreuves de la session d'examen,
- de la mise en situation professionnelle,
- de l'entretien final

Evaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

INDICATIONS COMPLEMENTAIRES IMPORTANTES

Nous vous invitons à consulter le site internet de France Compétences (https://www.francecompetences.fr) en précisant le code RNCP de la formation (indiqué dans le programme téléchargeable sur la page internet de la formation),pour accéder à des informations sur la certification,en particulier :

- nom du certificateur
- date d'enregistrement de la certification
- taux d'insertion dans l'emploi et dans le métier
- passerelles vers d'autres certifications

> Consultez le site de France Compétences

QUALIFICATION DE NOS INTERVENANTS

Les formateurs intervenants sont titulaires de certifications et/ou qualifications professionnelles

CCP/Bloc de compétences Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain = module 1
CCP/Bloc de compétences Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise = module 2

A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

LES FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Après une expérience significative, l'assistant commercial peut évoluer vers un poste de négociateur technico-commercial ou vers un poste d'assistant import-export.En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 3936.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé
Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits – Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
Notre espace de formation dispose d'outils de formation modernes et performants comprenant :
- Des salles polyvalentes
- Des salles informatiques offrant l'accès à la plateforme numérique de formation Métis
- Matériel audio-visuel : vidéo projecteur...
- Ressources documentaires
Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme au Référentiel d'évaluation des Titres professionnels et CQP

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Document non contractuel - 17/11/2024

Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes Établissement public à caractère industriel et commercial • Tour Cityscope, 3 rue Franklin, 93100 Montreuil 824 228 142 RCS BOBIGNY

Eligible au CPF *

cohérentes avec les objectifs professionnels de la formation ou la certification visée,ainsi qu'une expérience professionnelle suffisamment adéquate

POUR EN SAVOIR PLUS

INSCRIVEZ-VOUS

afpa.fr

3936 Service gratuit + prix appel

Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes Établissement public à caractère industriel et commercial • Tour Cityscope, 3 rue Franklin, 93100 Montreuil 824 228 142 RCS BOBIGNY

Document non contractuel - 17/11/2024