



INSTITUT DES METIERS NETWORK

OF CFA – IDMN GROUP

Assitant(e) Commercial(e)

Titre professionnel de niveau V – RNCP35031

Ministère du travail, du plein emploi et de l'insertion

Contexte :

La formation "Assitant(e) Commercial(e)" vise à développer les compétences nécessaires pour administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain, tout en contribuant au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise. Les objectifs incluent la gestion de l'administration des ventes, le suivi des opérations de la supply chain, la relation clientèle en français, la prévention et la gestion des impayés, la communication commerciale, la conception de tableaux de bord commerciaux, l'organisation d'actions commerciales, et l'accueil lors de manifestations commerciales.

Objectifs :

- 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.
- 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

Public visé :

La formation est ouverte à tout public (demandeurs d'emploi, salariés) souhaitant évoluer dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Prérequis et modalités d'accès :

- Attester d'un baccalauréat ou équivalent.
- Expérience souhaitable dans le commerce et/ou la gestion administrative.
- Evaluation de la motivation et des acquis en lien avec la formation visée.
- Possibilité de s'inscrire toute l'année.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

Alternance de contenu théorique et de mise en pratique

Evaluation en cours de formation (ECF)

Dossier professionnel

Examen de certification devant un jury final pour l'obtention du Titre Professionnel d'Assitant(e) Commercial(e) de niveau V du Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

Durée et horaires

- 12 mois en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
- 1 jour de formation et 4 jours d'apprentissage en entreprise par semaine

Equipe pédagogique

Nos formateurs possèdent une expertise et une expérience avérée dans leur domaine.

Tarif

- Pris en charge par l'OPCO de la branche dans le cas d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- 6536 € en fonction de l'IDCC de votre OPCO .

Lieu

CFA Institut des Métiers Network
260 rue du Puech Radier
34970 Lattes

Nous contacter :

04.11.93.11.20
pedagogie@i2mc-formations.fr



OF CFA – IDMN GROUP

Compétences visées :

Nous avons la possibilité de vous faire valider un ou des blocs de compétences.

CCP 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain.

CCP 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Plan de formation (420 heures au total)

Intégration

- Découverte emploi, formation, alternance

Module 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain.

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

Module 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

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

Révision et validation du titre

- Révision et mise en situation pour le passage du titre
- Evaluation du parcours de formation remis au jury avec la remise du livret ECF
- Exercices de coaching individuel et collectif permettant d'avoir la bonne posture du métier lié à la formation

Débouchés visés par la certification :

- Assitant(e) commercial.
- Assistant(e) administratif et commercial.
- Assistant(e) ADV.
- Assistant(e) commercial(e) Supply chain.
- Assistant(e) ADV et marketing

Taux de réussite : 75% de réussite à la certification et 25% de réussite partielle (validation de blocs de compétence) sur un total de 100% de présence à l'examen.