

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et services sur le marché et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. 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. Il suit les opérations de la supply chain et s'assure du bon déroulement du processus, de la production jusqu'à l'acheminement des produits ou des services au client. Il intervient dans l'organisation d'actions de prospection et de vente et assure l'accueil du public lors de manifestations commerciales. Il participe à la veille commerciale, renseigne le système d'information de l'entreprise, actualise les tableaux de bord pour assurer le suivi quantitatif et qualitatif de l'activité.

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...).

OBJECTIF

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

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

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
Organiser une action commerciale
Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

MODALITÉS DE LA FORMATION

Présentiel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé :

Alternance de Méthodes : Méthodes affirmatives : expositives, démonstratives, Méthode interrogative, Méthode applicative

Pratiques professionnelles : Mises en situation en centre, Mises en situation par une période d'application pratique en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis en cours de formation

Evaluation en périodes en entreprise (selon les modalités de la formation)

SANCTION

Titre professionnel "Assistant(e) Commercial(e)" de niveau 5

Possibilité d'obtention de qualifications partielles sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP) en suivant un ou plusieurs modules

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

PASSERELLE

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consulter le site internet de France Compétences

ÉQUIVALENCE

Aucune

DÉBOUCHÉS

Nous vous invitons à nous contacter pour toute poursuite de parcours de formation

TARIF

Gratuit pour les demandeurs d'emploi. Nous contacter pour un devis pour autre public.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier leur projet de formation - contact : Référent Handicap 0696 03 92 85

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès dépend de la programmation et des places disponibles.

DATES DE FORMATION

Consulter le site internet imfpa.mq ou contacter le 0596 69 24 24.