ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

Lieu : FRANCOIS
Niveau : 5 (Bac+2)
Public visé : Tout public
Durée : 1282 h (8 mois)*

** A titre indicatif*

RNCP : 35031

FORMACODE : 35028
Données 2025 :

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 ventesSuivre les opérations de la supply chainSuivre la relation clientèle en français et en anglaisPrévenir et gérer les impayés

Module 2. Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise
Concevoir et publier des supports de communication commercialeConcevoir et actualiser les tableaux de bord commerciauxOrganiser une action commercialeAssurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Dispositif de formations cofinancé par l'Union Européenne dans le cadre du Fonds social européen

wwww.imfpa.mq

__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.