

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. Il travaille dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

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. De ce fait, il entretient des relations fréquentes avec de nombreux interlocuteurs internes et externes tels que les services production, expédition et comptabilité, les fournisseurs et les transporteurs.

Objectif de la formation

- ⇒ **Gérer** l'exécution de la commande dans une approche globale
- ⇒ **Sécuriser** la satisfaction des demandes clients et la qualité des relations commerciales
- ⇒ **Gérer** l'accueil, l'organisation d'actions commerciales
- ⇒ **Assurer** la communication omnicanale
- ⇒ **Réaliser** le suivi et l'analyse des tableaux de bord commerciaux

Compétences visées

- ⇒ **Adopter** une posture commerciale proactive
- ⇒ **Maîtriser** les modes et outils de communication
- ⇒ **Travailler** en équipe commerciale
- ⇒ **Maîtriser** la langue anglaise correspondant au niveau B1 du cadre européen de référence pour les langues

Métiers visés

- ⇒ Assistant commercial
- ⇒ Assistant administratif et commercial
- ⇒ Assistant ADV
- ⇒ Assistant commercial Supply chain
- ⇒ Assistant ADV et marketing

Insertion professionnelle

⇒ 85 % de retour à l'emploi à l'issue du titre

Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes), mais également dans des associations, des collectivités ou des coopératives, et dans tous les secteurs d'activité.

Poursuite d'études

Ce titre professionnel offre de nombreuses possibilités de poursuite d'études. Vous pouvez notamment poursuivre votre scolarité en BTS (BTS MCO ou BTS NDRC), en Bachelor européen (Bachelor européen Distribution) ou par un autre titre professionnel (titre professionnel Responsable de petite et moyenne structure ou titre professionnel Manager d'univers marchand)



Lieu de formation

EXAouest

110 Boulevard de Créac'h Gwen
29000 Quimper



Organisation des études

Durée moyenne de la formation

Environ 700 h et 245 h de stage

Durée hebdomadaire : 35 h

Durée variable selon niveau et expérience professionnelle

Début de la formation

Janvier ou Avril ou Octobre

Rythme de formation continue

Du lundi au vendredi

Autre modalité d'accès

- ⇒ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ⇒ Rythme d'alternance
2 jours en centre
3 jours en entreprise

Niveau de sortie

Niveau 5 (Bac +2)

⇒ 100 % de taux de réussite

Validation

Diplôme d'état,

Titre Professionnel Ministère du travail

Code RNCP 6150



02 98 55 47 95

contact@exaouest-formations.fr

EXAouest

110 Boulevard de Créac'h Gwen
BP 71 155
29101 Quimper Cedex

Programme pédagogique

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

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

Moyens pédagogiques

- ⇒ Parc informatique de 32 PC équipés de la suite Microsoft Office, EBP, GANTT, ETHNOS
- ⇒ 10 salles
- ⇒ La démarche pédagogique repose sur des situations variées : Exercices, études de cas, autoformation, travail en groupe, travail individuel...

Modalités pédagogiques	Taille du groupe	Pédagogie	Intention
1 Le cours magistral sur livret	Tout	expositive	Transmettre
2 La démonstration	Seul - petit groupe	expositive-active	Partager - transmettre
3 La synthèse	Seul - petit groupe	active	Partager - synthétiser
4 L'exercice - entraînement	Seul - petit groupe	active	Synthétiser - évaluer
5 L'étude de cas	Seul - petit groupe	active	Interpeller - synthétiser
6 L'exposé participant	Seul - petit groupe	active	Partager - transmettre
7 Le questionnement	Petit et moyen groupe	active-interrogative	Interpeller - transmettre
8 Le débat guidée	Petit et moyen groupe	active	Partager - transmettre

Les frais de formation : La prise en charge du coût des formations dépend du statut du bénéficiaire. Une étude personnalisée est effectuée lors de la prise de contact :

- ⇒ Frais pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil lors d'une formation en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- ⇒ Prix tarif public maximum : 10 €/heure stagiaire (non soumis à TVA) - voir nos conditions générales de ventes

Public Visé : Tout public

Demandeur d'emploi, Adulte, Jeune de -25 ans, Salarié en CPF, Salarié en reconversion, Salarié en période de professionnalisation



Conditions d'admission

Prérequis

Maîtrise de l'expression écrite
Capacités organisationnelles et relationnelles

Niveau d'entrée : Titulaire d'un Bac
Titulaire d'un titre de niveau 4

Dossier de candidature

Le dossier de candidature nous permet de vous positionner, dans un premier temps, sur la formation que vous souhaitez intégrer. Pour le constituer, différents documents vous seront demandés : un curriculum vitae, une lettre de motivation, vos derniers résultats, les diplômes obtenus, etc.

Entretien individuel

Des entretiens individuels sont organisés aux fins de détailler :

- ⇒ les cursus proposés et l'organisation des études
- ⇒ les modalités de contrats et de statuts

Ce moment d'échanges doit vous permettre de préciser votre projet professionnel.

Candidatez

Dossier de candidature en ligne ou sur simple demande

exaouest-formations.fr