

PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION
TP 01285 - Assistant Commercial
Diplôme reconnu par l'État niveau 5 (BAC +2)
RNCP France Compétences 35031

Formation disponible en initiale et en alternance

En suivant cette formation proposée par G2R, vous bénéficiez de l'opportunité d'obtenir le titre délivré par le MINISTRE DU TRAVAIL DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION : TP - Assistant Commercial.

Types d'emplois accessibles :

- Assistant(e) commercial
- Assistant(e) ADV
- Assistant(e) import-export
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(e) de clientèle
- Télévendeur(se)

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 5

Code(s) NSF :

- 324t : Saisie, mise en forme et communication des données
- 312m : Commerce, vente

Formacode(s) :

- 35028 : Secrétariat assistantat commercial

PREREQUIS ET DETAILS DES CONDITIONS SPECIFIQUES
:

Niveau bac ou équivalent.

Français niveau B1.

Connaissances en anglais niveau A2 du CECRL (comprendre des phrases isolées et des expressions fréquemment utilisées) et communiquer sur des échanges d'informations simples et sur des sujets familiers et habituels.

Connaissances bureautiques de base.

OBJECTIFS :

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

DURÉE ET TARIF :

En initial :

602 heures en centre et 280 heures en entreprise (35 heures par semaine).
Formation éligible au CPF Tarif pour les candidats libres ou salariés : 15,65 Euros
TTC / l'heure.

En alternance :

602 heures en centre et 1050 heures en entreprise (35 heures par semaine).
9 500 € - Formation prise en charge par l'OPCO de votre entreprise.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

Réunion d'information collective tous les jeudis matin à 9h30 à l'adresse suivante :
G2R Formation, 102 Avenue Philippe Auguste, 75011 Paris

Entretien téléphonique puis entretien individuel et de positionnement au centre.

De 8 jours à 1 mois à partir de la date de la demande et en fonction des places disponibles.

CONTACT :

BASSANINI Claudia 07 45 23 92 85
(formation@g2r-formation.fr)

PROGRAMME DE FORMATION :

La formation se compose de 2 modules CCP1 et CCP2, complétés par 2 périodes en entreprise (140 heures soit 4 semaines chacune).

Accueil, présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

CCP 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.

CCP 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.

METHODE ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé.

Moyens pédagogiques :

La salle de formation est équipée en ordinateurs, connectée à Internet via la fibre.

1 PC par stagiaires (I5- SSD)

Formation par la pratique et les mises en situation.

Tous les stagiaires ont accès à la plateforme Teams (Téléchargement de vidéos et supports de cours numérique).

CERTIFICATION :

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 5 (équivalent BTS/DUT, BAC+2) d'Assistant commercial.

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

CCP1 - Bloc de compétences Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain = module 1

CCP 2 - Bloc de compétences Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise = module 2

À 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.

MODALITE D'EVALUATION :

Évaluation des acquis en cours de formation/périodes d'application pratique

Préparation et passage du Titre Professionnel

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.

Évaluation satisfaction

- Enquête de satisfaction stagiaire.

Épreuves pour la délivrance du titre certifiant :

Contrôles continus et validation des 2 blocs de compétences "Certificats de compétences professionnels" (CCP) du programme :

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.

Épreuve pour le titre :

- Mise en situation professionnelle à l'écrit (2h30) :
 - Réponse d'un e-mail client en anglais,
 - Élaboration de statistiques commerciales,
 - Organisation d'une manifestation commerciale,
- Rédaction d'une synthèse de votre expérience en entreprise (1h),
- Mise en situation professionnelle à l'orale (45 minutes) :
 - Préparation (20 minutes),
 - Mises en situation de réception ou émission d'un appel téléphonique en français (5 minutes),
 - Mise en situation d'accueil physique d'un client lors d'une manifestation commerciale en français (10 minutes),
 - Mise en situation d'accueil physique d'un client lors d'une manifestation commerciale en anglais (10 minutes),
- Entretien technique au sujet de la communication commerciale sur le web (10 minutes),
- Questionnement à partir de la synthèse de votre expérience en entreprise (30 minutes),
- Entretien final (15 minutes).

SERVICES VALIDEURS

Centre agréé par le Ministère chargé de l'emploi

2 Jurys professionnels

TYPE DE VALIDATION

Possibilité de validation totale ou partielle par bloc de compétence

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.

Possibilité de passer 1 CCP si échec à l'un des modules

Et après ?

Après une expérience significative, l'assistant commercial peut évoluer vers un poste de commercial sédentaire, de superviseur ou de responsable service clients.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Certains de nos locaux de formation sont aux personnes à mobilité réduite. Notre Référente handicap, Isabelle AZOULAY est à votre disposition pour vous accueillir et prendre en compte des adaptations utiles ou accessibles nécessaires.

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

Contactez-nous pour valider et vérifier si c'est le cas pour votre formation : 01 44 64 85 85.

RESULTATS ATTENDUS :

Obtention du Titre professionnel

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE :

Notre équipe pédagogique est composée de formatrices qui ont une double compétence à la fois dans la formation professionnelle d'adultes et dans l'assistanat commercial et l'encadrement d'équipes d'assistants commerciaux.

LIEUX DE REALISATION :

102 Avenue Philippe Auguste 75011 Paris