

# Titre professionnel Assistant commercial



## Objectifs :

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



## Contenu de la formation :

- Administration des ventes
- Suivi des opérations de la supply chain
- Suivi de la relation clientèle en français et en anglais
- Prévention et gestion des impayés
- Conception et publication des supports de communication commerciale
- Conception et actualisation des tableaux de bord commerciaux
- Organisation d'une action commerciale
- Réalisation de l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Type d'action  
Formation continue

Lieu de formation  
Lycée polyvalent  
Arbez Carme - Lycée  
des métiers de la  
plasturgie et des  
outillages  
1 rue PIERRE ET  
MARIE CURIE 01100  
BELLIGNAT

Date de session  
Du 09/10/2023 Au  
10/07/2024  
Du 09/10/2023 Au  
10/07/2024

## Chiffres clés

**68 %** de réussite  
**79 %** de satisfaction  
**67 %** d'insertion à 6 mois

[Rechercher une Formation](#)



## Organisation

Rythme de la formation : Journée , Semaine  
Durée indicative : 840  
Durée totale en heures : 1050 heures  
Nombre d'heures en centre : 840 heures  
Nombre d'heures en entreprise : 210 heures  
Effectif mini/maxi : 1 - 1  
Modalités d'enseignement : Formation mixte  
Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes  
Type de la Formation : n/a



## Modalités pédagogiques

Type d'action : Formation continue  
Matériel et moyens utilisés : E-Learning  
Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle,



## Accès

Publics visés : Tout public  
Niveau d'entrée : Sans niveau d'accès

Prérequis : avoir un diplôme de niveau 4 ou une expérience en Assistantat de 2 à 3 ans • Bonne maîtrise de l'outil informatique • Aisance dans la communication écrite et orale, qualités relationnelles • Qualités d'analyse, rigueur, méthode

Modalités d'accès : Admission après test , Admission sur dossier

Délais d'accès : Recrutement sur dossier (motivation, CV, Résultats) et entretien • Accompagnement dans la recherche d'entreprises • Condition d'ouverture de la formation

Eligible au CPF : OUI

Modalités d'accessibilité PSH : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.



## Financement

Tarif global indicatif : Selon cas € TTC  
[Nos Conditions Générales de Vente](#)



## Métiers visés

M1701 : Administration des ventes  
M1705 : Marketing  
D1401 : Assistantat commercial



## Nos labels



Niveau de sortie Niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)	Spécialités de formation (NSF) 312 Commerce, vente	Code RNCP/RS RNCP35031	Nom du certificateur Ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion	Date d'enregistrement de la certification 06/11/2020	Accessible par la VAE Oui	Dernière mise à jour 14/06/2024
					Formation certifiante Oui	



## Contact Formation

GRETA CFA L'Ain  
1 rue de Crouy  
01011 BOURG EN BRESSE  
04 74 32 15 90  
greta.ain@ac-lyon.fr



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lain>