

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 professionnel
Alexandre Bérard -
Lycée des métiers de
l'énergie et de
l'habitat
223 rue ALEXANDRE
BERARD 01500
AMBERIEU EN BUGEY

Date de session
Du 20/02/2023 Au
31/10/2023

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

Prix horaire indicatif : 15 €/h TTC
Tarif global indicatif : 15750 € 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>