

# 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  
Pôle de Formation  
Personnalisée /  
Montbrison  
2 AVENUE PAUL  
CEZANNE 42600  
MONTBRISON

Date de session  
Du 01/12/2023 Au  
02/08/2024

 Chiffres clés

**50 %** **100 %**  
de réussite de satisfaction

[Rechercher une Formation](#)



## Organisation

**Durée indicative :** Durée donnée à titre indicatif, adaptée selon parcours individuel

**Durée totale en heures :** 1188 heures

**Nombre d'heures en centre :** 978 heures

**Nombre d'heures en entreprise :** 210 heures

**Effectif mini/maxi :** 4 - 12

**Modalités d'enseignement :** Formation mixte

**Modalités d'entrée et de sortie :** entrées/sorties à dates fixes

**Type de la Formation :** Formation en centre complétée de périodes de stage



## Modalités pédagogiques

**Type d'action :** Formation continue

**Méthodes pédagogiques :** Cours du jour. Formation en présentiel, mixte

**Matériel et moyens utilisés :** Support pédagogique remis au participant  
,Logiciel visé par la formation

Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : **Évaluation en Cours de Formation** , entretien avec un jury, dossier professionnel, épreuves avec mise en situation professionnelle . Ces évaluations permettent la validation du titre complet ou d'un ou plusieurs blocs de compétences ou CCP.



#### Accès

**Publics visés** : Tout public

**Niveau d'entrée** : Sans niveau d'accès

**Prérequis** : avoir un diplôme de niveau 4 ou une expérience en Assistanat 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

Pré-inscription auprès du GRETA CFA Loire. Recrutement sur dossier, test et entretien. Inscription validée à la réception de l'accord de prise en charge du financement de la formation.

**Délais d'accès** : Candidature possible 6 mois avant le début de formation et jusqu'au début de la formation sous réserve de places disponibles.

**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** : 11 €/h TTC

**Modalités de financement** : Formation financée par Pôle Emploi sous réserve d'éligibilité , Individuel payant , , Mon compte formation , , Projet de transition professionnelle

[Nos Conditions Générales de Vente](#)



#### 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 Loire  
22 rue Louis Soulié  
42042 SAINT-ÉTIENNE CEDEX 1 CS 50 650  
04 77 32 48 02  
greta-cfa.loire@ac-lyon.fr



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