

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

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

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 personnes en situation de handicap : 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 certification 06/11/2020	Accessible par la VAE Oui	Mise à jour 27/07/2024
					Formation certifiante Oui	

Contact Formation

GRETA CFA Loire
 41 bis rue de la Jomayère
 42100 SAINT-ÉTIENNE
 04 77 32 48 02
greta-cfa.loire@ac-lyon.fr



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