Assistant commercial
RNCP35031

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel Assistant commercial de niveau 5 (équivalent BAC +2), délivré par le Ministère du Travail.

Pré requis :
Aucun

Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier d'assistant commercial.

Objectifs du programme

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

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

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 12 parcours de e-learning comprenant au total 471 vidéos de formation enregistrées par 139 experts différents.
2. 12 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et compte rendu de 2 livres (Action commerciale, Gestion commerciale) sous format électronique qui complètent les parcours de formation avec un consultant confirmé.
4. 12 entretiens individuels en visio de debriefing des résultats des examens et de l'étude des parcours.

5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance dans la préparation du dossier professionnel à soumettre au jury d'examen.

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

6 parcours de e-learning enregistrés par 59 experts différents

- Je développe mon chiffre d'affaires – Télécharger le parcours (PDF)
- J'optimise mes achats et les stocks – Télécharger le parcours (PDF)
- Anglais des affaires commercial / marketing – Télécharger le parcours (PDF)
- Je gère la trésorerie – Télécharger le parcours (PDF)
- J'apprends à utiliser Excel professionnellement – Télécharger le parcours (PDF)
- Je me forme à Word – Télécharger le parcours (PDF)

Bloc de compétences 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

6 parcours de e-learning enregistrés par 91 experts différents

- Je formalise mon offre et ma communication – Télécharger le parcours (PDF)
- Je mets en place un marketing opérationnel – Télécharger le parcours (PDF)
- Je prospecte – Télécharger le parcours (PDF)
- Je sais vendre - Télécharger le parcours (PDF)
- J'augmente les ventes avec le digital – Télécharger le parcours (PDF)
- J'adopte des comportements gagnants – Télécharger le parcours (PDF)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Titre professionnel, Assistant commercial délivré à l'issue de la formation, si ce le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.
Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35031/

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 101 H
Heures de tests de connaissances : 12 H
Temps d'accompagnement : 12 H
Etude et compte rendu de 2 livres numériques : 80H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15H
Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 2H
Temps total de formation : 222 H

DUREE DE PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois

LES EPREUVES DU TITRE ASSISTANT COMMERCIAL

Mise en situation professionnelle : 3h15
Entretien technique : 10 minutes
Questionnement à partir de productions(s) : 1h30
Entretien final : 15min
Le dossier professionnel

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : Demander les conditions de partenariat – commercial@forces.fr
Particulier ou entreprise : Demander un devis
2 880 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.
Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits