Assistant(e) commercial(e)

Vous aimez avoir une relation privilégiée avec vos clients ? Vous souhaitez contribuer au développement de l'activité commerciale d'une entreprise ? IRFA Sud vous permet de monter en compétences grâce à la formation d'Assistant(e) Commercial(e).

PRÉREQUIS ET ADMISSION

- Avoir un niveau BAC ou un diplôme/titre équivalent ou avoir une expérience professionnelle significative dans le secteur.
- Formation accessible aux demandeurs d'emploi et salariés.

Avant de pouvoir vous inscrire à cette formation, vous devez au préalable contacter notre organisme de formation par téléphone (https://www.irfasud.fr/centres-de-formation/) ou via le formulaire de demande de renseignements.

Nos équipes vous accompagneront pour définir votre besoin et le mode de financement de votre formation.

Si votre projet de formation est validé, vous pourrez intégrer la formation dans les deux mois.

OBJECTIFS

Valider le titre professionnel ***Assistant(e) commercial(e)*** niveau BAC+2 et être capable à l'issue de la formation d'assurer l'administration des ventes, de participer à l'organisation et au suivi des actions commerciales et de contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Mix-learning : cette modalité pédagogique conjugue formation en présentiel et à distance selon l'organisation de la certification préparée. L'avantage ? Des classes virtuelles avec une digitalisation au service de votre apprentissage et de la montée en compétence, un gain de temps et moins de frais de déplacement !

PROGRAMME

Bloc 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

Bloc 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

SECRÉTARIAT, COMPTABILITÉ ET GESTION

Où se former

- Montpellier

Validation visée

- Bloc de compétences
- Titre professionnel de niveau 5 (niveau BTS)

Financement

- AIF
- Apprentissage
- CPF
- CPF de transition
- Contrat de professionnalisation
- POEI
- Pro-A

Durée

- 560 H + 175H de stage
- Durée Indicative Individualisée selon les besoins
- Accessible en formation continue ou alternance
- 12 mois en contrat d'apprentissage / 18 mois en contrat de professionnalisation
- Entrées séquencées tous les deux mois

FICHE RÉPERTOIRE NATIONAL DES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES FRANCE COMPÉTENCE (RNCP35031). (https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35031/)

MODALITÉS D'EXAMEN

A l'issue d'un parcours continu de formation correspondant au titre visé, ou à un ou plusieurs blocs de compétences le candidat est évalué par un jury composé de professionnels, sur la base des éléments suivants :

- une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel
- les résultats des évaluations passées en cours de formation
- un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle
- un entretien final avec le jury

Un bloc de compétences n'a pas de durée de validité. Il est acquis à vie. Cependant, le certificateur peut faire évoluer sa certification quand les conditions d'exercice des activités changent ou évoluent.

EMPLOIS VISÉS PAR LA FORMATION ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

L'assistant(e) commercial(e) est avenant(e), polyvalent(e), organisé(e) et avec une qualité relationnelle qui font qu'il(elle) est l'interface du développement interne et externe pour l'entreprise.

- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) administration des ventes
- Secrétaire commercial
- Commercial(e) sédentaire

SUITES DE PARCOURS POSSIBLES

Suite à l'obtention du titre professionnel Assistant(e) Commercial(e), vous pouvez poursuivre votre parcours en vous positionnant sur une formation niveau licence.

RÉSULTATS OBTENUS

TAUX DE RÉUSSITE A L'EXAMEN 2023 : 85 %

TAUX DE SATISFACTION STAGIAIRES 2023 : 87 %

FINANCEMENT DE LA FORMATION

Vous êtes salarié/e ? (https://www.irfasud.fr/vous-etes/salariee/)

Vous êtes demandeur d'emploi ? (https://www.irfasud.fr/vous-etes/demandeur-emploi/)

Accessible aux personnes en situation de handicap

Accompagnement renforcé mis en place. (https://www.irfasud.fr/myjob/un-accompagnement-renforce-pour-nos-publics-en-situation-de-handicap/)

Maj 01/10/2024