

Titre Professionnel Assistant(e) Commercial(e)

❖ PRÉREQUIS

Niveau 4 (BAC) ou équivalent et expérience professionnelle d'environ un an (connaissance de l'entreprise de tout secteur : bâtiment, industrie, services).

Admission sur dossier, entretien et test suivant niveau de prérequis.

❖ OBJECTIFS

Préparer le stagiaire à des fonctions d'assistant (e) commercial (e). Il assiste un responsable commercial et une équipe de vente dans le suivi et le développement de l'activité commerciale. Sa mission va de l'administration des ventes (traitement des commandes et des litiges, gestion et mise à jour des bases de données clients) à une contribution plus directe à l'activité commerciale en collaboration avec les commerciaux : organisation d'actions commerciales, prospection téléphonique et vente de produits renouvelables/ consommables pour des clients existants. Il (elle) participe à la mise en place des orientations stratégiques et de la politique commerciale de l'entreprise par l'élaboration de tableaux de bord et par une veille sur l'évolution du marché.

❖ COMPÉTENCES ET APTITUDES

- 1 - Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain ;
- 2 - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

- * 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 ;
- * 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.

❖ DURÉE

600 Heures de formation + 175 heures en entreprise.

Module personnalisable en fonction du positionnement préalable.

❖ MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- * Prise de contact téléphonique par le candidat pour fixer un rendez-vous (rdv pris sous 72 heures possible).
- * Rendez-vous individuel pour échanger sur le projet, les objectifs, les conditions de mise en œuvre et de suivi de la formation.
- * Passage de tests à distance et/ ou sur place.
- * Décision d'admission par l'équipe pédagogique ou de redéfinition de projet (sous 72 heures après le passage des tests).
- * Entrées et sorties permanentes.

Fiche Formation 2024

❖ TARIFS

7 200 euros.

❖ MÉTHODES MOBILISÉES

Adaptation des parcours de formation en fonction des acquis préalables. Accompagnement individualisé et personnalisé. Séances par groupe ou en face à face avec un formateur qui, après un apport théorique, propose des exercices adaptés. Un support de cours, mis à jour tous les ans au vu des évolutions réglementaires, est remis et conservé par chaque stagiaire.

❖ MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury au vu :

- * D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s).
- * D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat.
- * Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- * D'un entretien avec le jury.

❖ ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Accompagnement pédagogique individuel. Adaptation en continu des rythmes et des parcours de formation. Accompagnement pour les dossiers de demande de matériel adapté.

Bâtiment accessible aux personnes en situation de handicap.

Accompagnement sur les demandes d'aménagements d'épreuves.

❖ CERTIFICATEUR

Titre **Assistante Commerciale de niveau 5 (BAC +2)** enregistré au [Répertoire National des Certifications Professionnelles](#), par l'Arrêté du 06/11/2017 paru au JO du 11/11/2017-délivré par le ministère chargé de l'Emploi.

RNCP35031

Date d'enregistrement Journal Officiel : 29/10/2020

Lieu d'examen : Avenir Formation Conseil – Cholet

❖ POSSIBILITÉ DE PASSER UN OU PLUSIEURS BLOCS DE COMPÉTENCES

Le titre professionnel est composé de deux certificats de compétences professionnelles (CCP) qui correspondent aux activités précédemment énumérées dans le paragraphe « aptitudes ».

Le titre professionnel est accessible par capitalisation de certificats de compétences professionnelles (CCP) ou à la suite d'un parcours de formation et conformément aux

Fiche Formation 2024

dispositions prévues dans l'arrêté du 9 mars 2006 relatif aux conditions de délivrance du titre professionnel du ministère chargé de l'emploi. Vous disposez d'un délai de 5 ans, à partir de l'obtention du premier CCP, pour obtenir le titre professionnel.

❖ TAUX D'INSERTION

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2020	52	0	98	82	-
2019	75	3	97	87	86

Source : France compétence

❖ EQUIVALENCES ET PASSERELLES

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences en correspondance partielle
RNCP35031BC01 - Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain	<u>RNCP6150 - TP - Assistant commercial</u>	RNCP6150BC01 - Assurer l'administration des ventes
RNCP35031BC02 - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	<u>RNCP6150 - TP - Assistant commercial</u>	RNCP6150BC02 - Participer à l'organisation et au suivi des actions commerciales

Source : France compétence

❖ SUITES DE PARCOURS

BAC + 3 :

- * BUT gestion administrative et commerciale des organisations parcours management commercial et marketing omnicanal
- * BUT gestion administrative et commerciale des organisations parcours management des activités culturelles, artistiques, sportives et de tourisme
- * BUT gestion administrative et commerciale des organisations parcours management responsable de projet et entrepreneuriat
- * BUTS techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client
- * BUTS techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente
- * BUTS techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- * BUTS techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente
- * BUTS techniques de commercialisation parcours stratégie de marque et événementiel

Source : ONISEP