



## Objectifs

- Seconder un responsable commercial dans son activité quotidienne
- Participer au développement de l'activité commerciale

## Programme de la formation

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. Il travaille dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

Il travaille sous la responsabilité de la direction commerciale, en étroite collaboration avec l'équipe des commerciaux de terrain.

### CCP1 – 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

### CCP2 – 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



### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public



### PRÉ-REQUIS

Compétences en communication orale et écrite  
Maîtrise des outils informatiques  
et connaissance de la bureautique  
Avoir un niveau A2 en anglais au moment de l'intégration



### DURÉE

Nous consulter



### NOMBRE DE STAGIAIRES

Nous consulter



### SANCTION/DIPLÔME

Titre Professionnel du Ministère  
du Travail de niveau 5  
Validation possible  
par bloc de compétences



## Titre Professionnel Assistant(e) Commercial(e)

### Débouchés / Métiers

**Poursuite d'études :**

Licence professionnelle Commerce de niveau 6

**Métiers :**

- Assistant administratif et commercial
- Assistant Administratif des Ventes
- Assistant Administratif des ventes et marketing;
- Assistant commercial Supply chain

Évolution possible : Attaché commercial sédentaire, chargé de clientèle ou conseiller clientèle, assistant import-export, négociateur technico-commercial.

### Modalités d'évaluation

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

- les résultats aux évaluations réalisées en cours de formation
- un Dossier Professionnel (DP)
- une mise en situation professionnelle
- un entretien technique et final avec le jury
- un questionnement à partir de production

### Méthodes pédagogiques

- Cours magistraux
- Étude de cas
- Travaux de groupe
- Jeux de rôle
- Brainstorming
- Plateforme de formation digitale
- Mise en situation en plateau technique...