

ASSISTANT.E COMMERCIAL.E

RNCP35031 | CODE DIPLÔME : 36T32402



NC

Taux d'insertion
global à 6 mois



Taux d'insertion
à 6 mois dans le
métier visé



**SUR 12 MOIS
SOIT 420 HEURES**

Réparties prévisionnellement comme suit :

- 1 jour de formation par semaine (8 heures)
- Le mois de décembre 3 semaines exclusivement en entreprise
- 1 semaine de révisions avant l'examen
- 1 semaine en examen incluant : épreuve technique et entretien final



DATES

- Cf Planning de formation
- Entrées/sorties permanentes : Rapprochez-vous du référent pédagogique



METIERS VISÉS

- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) administratif/ve et commercial(e)
- Assistant(e) marketing

PRE - REQUIS

- Etre titulaire d'un niveau BAC ou équivalent
- Maîtrise du français écrit et oral

COUTS

- Coût de la formation entre 8 & 9 000€
- Prise en charge intégrale par les OPCOS
- Formation rémunérée selon la grille de salaire d'apprentissage en vigueur.

PEDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Possibilité ponctuellement de faire du distanciel synchrone et asynchrone
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels



MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement - Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation - Analyse des informations obtenues - Remise d'une attestation de fin de formation



MODALITÉS D'EXAMEN

Examen oral de fin de formation devant un jury habilité par la DEETS - Possibilité de valider le titre en entier ou par compétence



POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de continuer les études vers une licence professionnelle de type RDD - Passerelle possible entre les formations - Pas d'équivalence pour ce titre



EQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'équipe Stand Up Formation s'engage à mettre à votre disposition des formateurs.trices ayant des compétences reconnues dans leurs domaines d'interventions.

Cette formation dispensée est accessible aux personnes en situation de handicap.



Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation vous serez capable de :

- 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
- 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.

INSCRIPTION
EN LIGNE



Référent Pédagogique :
Johan LYSANDRE
johan@formation-suf.com

Référent Handicap :
Johan LYSANDRE
johan@formation-suf.com