

# ASSISTANTS COMMERCIAUX

R N C P 3 5 0 3 1 | CODE DIPLÔME : 3 6 T 3 2 4 0 2

**SUF**  
STAND UP Formation

Version 3 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



**SUR 12 MOIS  
SOIT 420 HEURES**

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



## PRÉ REQUIS

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

## COÛT DE LA FORMATION

- 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.

## PLANNING



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

## PÉDAGOGIE

- Présentiel sur site
- Distanciel synchrone/asynchrone (ponctuel)
- Outils et supports numériques favorisés
- Pédagogie différenciée
- Méthodes actives
- Travaux de groupe et individuels

## MÉTIERS VISÉS

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

NC



## POURSUITE D'ÉTUDES



- Possibilité de continuer les études vers une **licence professionnelle RDA ou CDUI**
- Passerelle possible entre les formations
- Pas d'équivalence pour ce titre

INSCRIPTION  
EN LIGNE



secretariat@formation-suf.com

0262 715 700

974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !



# ASSISTANTS COMMERCIAUX

R N C P 3 5 0 3 1 | CODE DIPLÔME : 3 6 T 3 2 4 0 2

**SUF**  
STAND UP Formation

Version 3 - Mise à jour le 19/01/2026

Toutes nos statistiques par Titre Professionnel et par centre sont disponibles sur demande auprès du secrétariat



## 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

## PROGRAMME

À l'issue de la formation, l'apprenant sera 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.

## ÉQUIPE 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.

**Référent Pédagogique :** johan@formation-suf.com

**Référent Handicap :** dirco@formation-suf.com



**INSCRIPTION  
EN LIGNE**



secretariat@formation-suf.com

**0262 715 700**

974.formation-suf.com

Avec SUF : Avancer ensemble, réussir ensemble !

