

TITRE PROFESSIONNEL

Assistant commercial

BAC +2 (NIV.5)

Titre inscrit au RNCP (fiche 41254)

OBJECTIFS 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.

Aptitudes à l'emploi · Aisance relationnelle – Sens des responsabilités – Sens de l'observation – Pédagogie – Bonne condition physique

Compétence · 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 anglais
- > Prévenir et gérer les impayés
- > Assurer le suivi des transactions commerciales

Compétence · Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- > Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
- > Analyser les données commerciales
- > Organiser des actions commerciales
- > Accueillir des manifestations en français et anglais
- > Présenter des projets commerciaux au jury

FORMATION

Durée

10 mois

Dates de rentrées

Septembre

Lieux de formation possibles

- > CFA SPORT & ANIMATION – Craonne (69)

Conditions tarifaires

Formation financée par les OPCO et gratuite pour les apprentis et les employeurs privés

MODALITÉS & DÉLAIS DE RECRUTEMENT

Étude du dossier et entretien individuel. L'examen des candidatures débute six mois avant la date d'entrée en formation et continue jusqu'à cette même date.

Le recrutement s'organise par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site.

PRÉ-REQUIS

Être âgé de 16 ans minimum et de 29 ans révolus* à la signature du contrat d'apprentissage

*Pas de condition d'âge maximum pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou de dérogations spécifiques.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

DÉBOUCHÉS

Que fait le titulaire de cette formation ?

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

Emplois accessibles

> Postes : - Assistant commercial, - Assistant administratif et commercial, - Assistant de gestion commerciale, - Assistant commercial administration des ventes (ADV), - Assistant commercial supply chain (chaîne d'approvisionnement)

> Secteurs : Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (très petite entreprise (TPE), petites et moyennes entreprises (PME), entreprise de taille intermédiaire (ETI), grands groupes)

Poursuite d'études

- Une fois le diplôme obtenu

- il est possible d'intégrer un cursus universitaire (niveau 6) ou de poursuivre vers une formation professionnelle de niveau 6 (équivalent BAC+3).

Équivalences / Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences ou de passerelles.

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :
Virginie PREVOST : referent-handicap@ifa.asso.fr

TITRE PROFESSIONNEL

Assistant commercial

BAC +2 (NIV.5)

Titre inscrit au RNCP (fiche 41254)

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Compétences	Modalités d'évaluations
RNCP41254BC01 – Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain	<p>Mise en situation professionnelle : 01 h 00 min</p> <p>Mise en situation écrite (1 heure) : à partir de consignes et de données, le candidat réalise des travaux relatifs au suivi de la relation clientèle en français et en anglais. L'évaluation de la langue anglaise au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues est basée sur une communication écrite avec la clientèle, dans le contexte professionnel d'une entreprise fictive.</p> <p>Entretien technique : 00 h 10 min L'entretien technique permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix.</p> <p>Questionnement à partir de production(s) : 00 h 45 min En amont de la session d'examen, le candidat conçoit un diaporama qui présente les activités réalisées pendant sa période en entreprise, à partir des indications données dans le référentiel d'évaluation. Pour chacune des trois compétences, le candidat décrit les processus mis en œuvre, les moyens mobilisés et les résultats obtenus relatifs à la gestion de l'administration des ventes, au suivi des opérations de la supply chain, à la prévention et à la gestion des impayés. Pendant 15 minutes, le candidat présente son diaporama, puis pendant 30 minutes, le jury questionne le candidat à partir de sa présentation orale et d'un guide de questionnement fourni.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 01 h 55 min</p>
RNCP41254BC02 – Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	<p>Mise en situation professionnelle : 02 h 00 min L'épreuve comporte une partie écrite et une partie orale qui se situent dans le même contexte professionnel d'une entreprise fictive.</p> <p>Mise en situation écrite (1 heure 30 minutes) A partir de consignes et de données, le candidat réalise des travaux relatifs aux statistiques commerciales et à l'organisation d'une action commerciale.</p> <p>Mise en situation orale (30 minutes) : La mise en situation orale se déroule après la mise en situation écrite et se situe dans le même contexte professionnel d'une entreprise fictive.</p> <p>Accueil de deux visiteurs dans le contexte reconstitué d'une manifestation commerciale au sein de la même entreprise (30 minutes) : 10 minutes de préparation, première situation d'accueil en français de 10 minutes et deuxième situation d'accueil en anglais de 10 minutes.</p> <p>L'évaluation de la langue anglaise se situe au niveau B1 du Cadre européen commun de référence pour les langues.</p> <p>Entretien technique : 00 h 15 min Le jury questionne le candidat sur la compétence « Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle ». Il permet au candidat de présenter ses travaux et d'argumenter ses choix.</p> <p>Durée totale de l'épreuve pour le candidat : 02 h 15 min</p>