

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

### Objectif

Contribuer au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut-être amener à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers.

Travailler dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

### Contenu de la formation

#### Révision Bureautique

Word / Excel / Powerpoint / Messagerie Outlook

#### 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

#### Pré-requis

Niveau 4 ou équivalent.  
Expérience dans le domaine du secrétariat, Connaissances des outils bureautiques  
Bases en Anglais

#### Durée / Rythme

En fonction des résultats de tests de positionnement / en fonction du dispositif de financement

#### Modalités pédagogiques

Formation en présentiel ou Mix Learning  
Parcours individualisé  
Méthode active « Apprendre en faisant »  
Mises en situation, étude de cas

#### Modalités d'évaluation

Mise en situation, Etude de cas  
EPCF (Evaluations Passées en Cours de Formation)  
Attestation de formation et de compétences  
Certification

<b><u>Modalités et Délais d'accès</u></b>	Entretien téléphonique et/ou physique Tests de positionnement <u>Délais d'accès</u> : Variable selon l'acceptation de la prise en charge du financeur (maximum 3 mois) Entrées / sorties permanentes
<b><u>Tarifs</u></b>	En fonction du test de positionnement
<b><u>Contact</u></b>	Tél : 0262 43 42 35 <u>Mail</u> contact@capformation.re
<b><u>Accessibilité</u></b>	Accueil de public porteur de handicap / Référent handicap - Accès PMR

### Indicateurs de résultats 2023

<b><u>Taux de satisfaction</u></b>	-
<b><u>Nombre de stagiaires présentés à l'examen</u></b>	-
<b><u>Taux d'obtention de la certification</u></b>	-
<b><u>Taux d'insertion globale dans l'emploi</u></b>	-
<b><u>Taux d'insertion dans le métier visé</u></b>	-

### Indicateurs de performance des certifications

<b><u>Certificat de compétences composant le titre (CP)</u></b>	CP-002820 Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise CP-002819 Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
<b><u>Débouchés</u></b>	Assistant commercial Assistant administratif et commercial Assistant ADV Assistant commercial Supply chain Assistant ADV et marketing
<b><u>Suite de parcours possible</u></b>	<u>Formation complémentaire</u> : TP Négociateur technico-commercial TP Assistant import-export
<b><u>Équivalence</u></b>	Il n'existe aucune certification équivalente