TITRE PRO

Assistant Commercial

Pré-requis

Niveau Brevet

Public concerné

Tout public

Calendrier d'apprentissage

35 heures / semaines :
1 semaine en centre de formation soit 35h de cours
3 semaines en entreprise soit 35h de travail

Diplôme obtenu

Titre professionnel Assistant Commercial
Code Diplôme : RNCP 41254

Points forts de la formation

Accompagnement sur mesure pour votre recherche d'alternance Coaching

Modalités

Contrat d'apprentissage
et professionnalisation

Financement

Prise en charge par l'OPCO

Accessible aux personnes en situation de handicap

Contactez les référents handicap de notre Campus

Poursuite d'études

BTS Management Commercial Opérationnel
Licence pro Commerce / Vente
Licence pro Management commercial

Modalités d'évaluation

Mise en situation professionnelle (écrite + orale)
Entretien technique avec jury
Présentation d'un diaporama (expérience en entreprise)
Entretien final

Métiers visés

Assistant commercial
Assistant administration des ventes (ADV)
Assistant de gestion commerciale
Assistant supply chain

Objectifs de la formation

Le titre professionnel Assistant commercial forme des professionnels capables de soutenir le développement des ventes et d'accompagner l'activité commerciale d'une entreprise dans un environnement digitalisé et international.

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

- Concevoir et proposer une prestation adaptée
- Assurer la gestion administrative
- Coordonner l'organisation des prestations
- Suivre et veiller à la qualité des interventions

Bloc 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale

- Recruter et accompagner l'intégration des intervenants
- Planifier et contrôler les activités
- Soutenir et accompagner l'équipe
- Intégrer la prévention des risques professionnels

Immeuble Trident - Montgerald 5ème étage
97200 Fort de France

05 96 75 61 61

contact@iscabs.fr www.iscabs.fr