

/ TP ACom

Assistant Commercial

Certification professionnelle

de niveau 5 enregistrée au RNCP



Durée : 14 mois

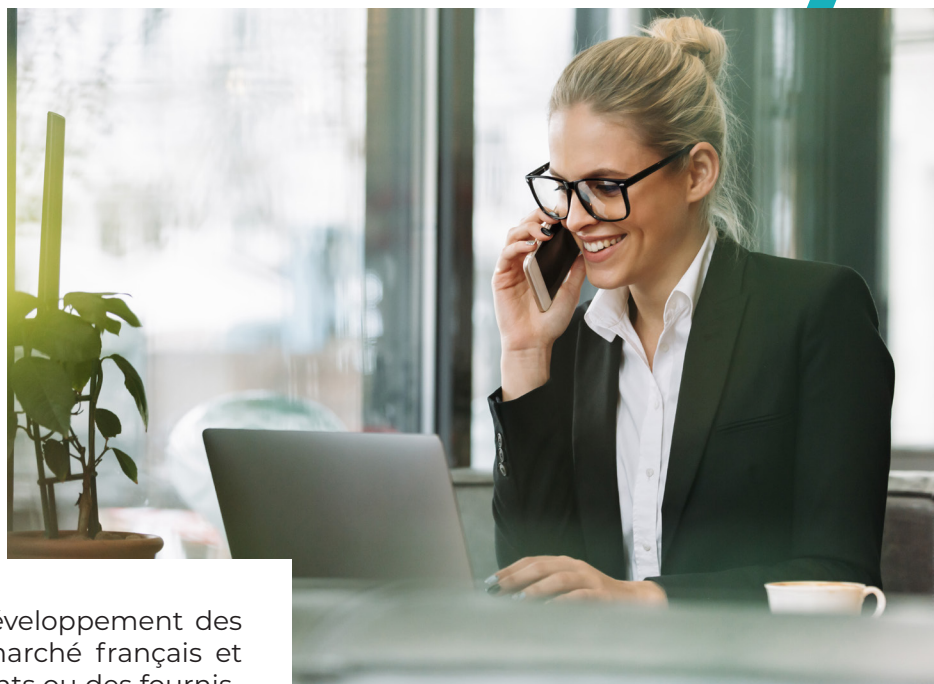


Niveau requis :

Diplôme de niveau 4 (Bac, Bac pro...) / Test de positionnement / Entretien préalable



Rythme de formation :
en alternance



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. Sous la responsabilité de la direction commerciale, il gère l'administration des ventes : traitement des commandes, résolution des litiges et mise à jour des bases clients. Il suit les opérations de la supply chain en lien avec de nombreux services internes et partenaires externes. Interface privilégiée, il participe à la mise en œuvre de la stratégie commerciale, aux actions promotionnelles et à la fidélisation, dans le respect du RGPD. Il accueille le public lors d'événements et prend en compte les situations de handicap. Il assure une veille sur les produits, services et procédures, notamment celles liées à la transition écologique.

Blocs de compétences :

BC01 - Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
BC02 - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

DEVENEZ :

Assistant commercial
Assistant administratif et commercial
Assistant de gestion commerciale
Assistant commercial administration des ventes (ADV)
Assistant commercial supply chain (chaîne d'approvisionnement)

En alternance

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

490 heures en centre
1 semaine en centre, 3 semaines en entreprise

Formation prise en charge à 100% par l'Opco
+ rémunération de 27 à 100% du SMIC

Validation de la formation :

Certification professionnelle de niveau 5

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Pédagogie hybride, mises en situation professionnelle réelle, masterclass, dossiers individuels et/ou en groupe, soutenance à l'oral, jeux de rôles et études de cas individuelles, études de cas pratiques en groupe suivies d'une soutenance individuelle.

Programme :

BC01 - Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

BC02 - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Publics concernés

Contrat d'Apprentissage :

- Avoir entre 16 et 29 ans (15 ans sous conditions, âge maximum 34 ans sous conditions)
- Pas d'âge limite : personne avec une RQTH, créateur/repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau

Contrat de professionnalisation :

- Jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale,
- Bénéficiaires du RSA ou ASS ou AAH ou les personnes sortant d'un contrat CUI,
- Demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans

Admission et entrée en formation possible toute l'année !

IDEV vous accompagne dès validation du dossier de pré-inscription :

Dès votre dossier validé, vous serez accompagné par nos services candidat et entreprises.
Au programme :

- Valorisation du CV et de la lettre de motivation (réseaux sociaux).
- Aide à la prospection pour savoir où et comment chercher.
- Vérification des missions en entreprise en adéquation avec la certification visée
- Identification des différentes aides (financières, matérielles...)
- Séances de coaching.
- Accès à nos offres d'emplois partenaires.
- Rencontre d'entreprises (Employeurs).

Retrouvez nos campus !

Marseille : 15 rue du Docteur Zamenhof

Aix en Provence : 11 bd de la Grande Thumine

Marignane : 1 avenue Jacqueline Auriol

Nous contacter

Par téléphone au **04.13.25.92.13**

Par email à candidat@idevformation.com



Suivez-nous !
www.idevformation.com

**Inscrivez-vous
dès maintenant**

