

# / TP ACom

Assistant Commercial

## Certification professionnelle

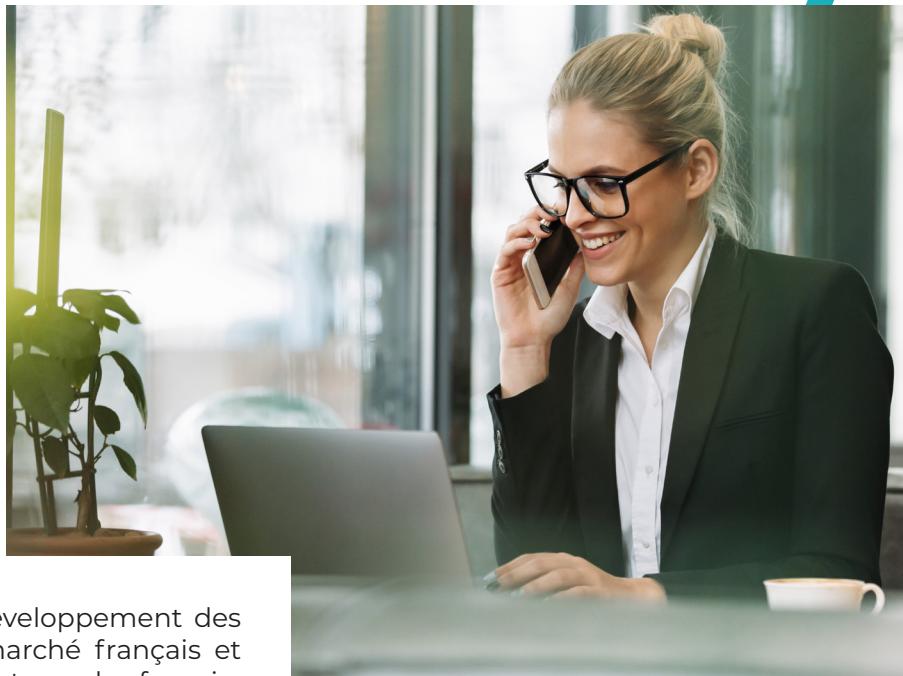
de niveau 5 enregistrée au RNCP

 **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.

## DEVENEZ :

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

## 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

## 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'Opcopro**  
+ 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](mailto:candidat@idevformation.com)



Suivez-nous !  
[www.idevformation.com](http://www.idevformation.com)

## **Inscrivez-vous dès maintenant**

