



Titre professionnel

Assistant Commercial* (Bac+2)

Programme construit à partir du Référentiel Activités Emploi

Compétences TP-01285 et de la fiche RNCP35031

**Dernière MAJ 07/2023*

Pré requis de la formation

- Tout public maîtrisant les savoirs de base
- Tout public maîtrisant les outils numériques
- Tout public titulaire d'un niveau 3 dans le cadre d'un cursus initial

Objectifs de la formation

→ Aptitudes

Capacité d'appliquer un savoir et d'utiliser un savoir-faire pour réaliser des tâches et résoudre des problèmes.

→ Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation au titre professionnel Assistant Commercial, les apprenants seront capables de :

- 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
- 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

Public et modalités d'accès à la formation

→ Publics concernés

- Public en contrat d'apprentissage.

→ Positionnement

- Questionnaire de positionnement
- Entretien individuel de 30 min

→ Modalité d'accès

Pour toutes candidatures à la session de formation en cours ou celle à venir, référez-vous à notre :

- Messenger → SARL CONCEPT FORMATION
- Site web → www.conceptformation.re
- Page sur Seformer.re
- Page sur Stages.re

Modalités d'organisation de la formation

Lieu de la formation	<ul style="list-style-type: none">• Saint-Denis
Durée de la formation	<ul style="list-style-type: none">• 24 mois - 910 heures de formation en centre
Participants	<ul style="list-style-type: none">• 8 à 12 stagiaires par session
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Formation en présentiel et distanciel• Méthode pédagogique adaptée au public d'adulte
Organisation pédagogique/ Rythme de formation	<ul style="list-style-type: none">• En centre avec période en entreprise.
Délais d'accès	<ul style="list-style-type: none">• La phase de recrutement débute en moyenne 3 mois avant la date de démarrage de la formation. Elle prend terme 15 jours après le démarrage de la formation.
Délais d'annulation	<ul style="list-style-type: none">• Toute annulation par l'apprenti doit être communiquée par écrit moins de 15 jours ouvrables avant le début de la formation.
Tarifs	<ul style="list-style-type: none">• Aucune participation du stagiaire si la formation est suivie dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Dans le cas contraire voir les modalités en centre de formation.
Mode de financement	<ul style="list-style-type: none">• OPCO (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation)

Contenu de la formation

Le contenu de formation est composé de 2 modules de compétences permettant d'accéder au titre professionnel :

CCP 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain	<ul style="list-style-type: none">• 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
CCP 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none">• 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

Moyen et méthodes pédagogique

Méthodes pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Méthode active et adapté à un public d'adultes d'alternants, théorie et pratique (mise en situation réelle de travail)• Échanges et interaction constructives• Des exemples et des études de cas permettent de préparer aux situations de travail
Les moyens pédagogiques	<ul style="list-style-type: none">• Salles de cours équipées et proposant un cadre de travail idéal• Ordinateur, imprimante, wifi, clé USB.
L'équipe pédagogique	<ul style="list-style-type: none">• Assistante pédagogique : prend en charge le recrutement des stagiaires, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours.• Le formateur référent du dispositif : il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

Modalités d'évaluation

L'évaluation de la progression	Un test d'évaluation est réalisé en début de formation afin d'évaluer le niveau d'entrée. Ce même test sera à nouveau réalisé en fin de formation afin de mesurer les acquis de formation.
L'évaluation continue	L'évaluation continue des acquis se fait sous forme de contrôle continu pour chaque objectif de la formation sous les formes suivantes : <ul style="list-style-type: none">↳ Évaluation formative et/ou sommative↳ Évaluation pédagogique (mise en situation au cours des séances de formation)
Possibilité de valider un ou des blocs	Le jury, au vu des éléments spécifiques à chaque parcours, décide ou non de l'attribution du titre. En cas de non obtention du titre, le jury peut attribuer un ou plusieurs certificat(s) de compétences professionnelles (CCP) composant le titre.

Validation à la fin de la formation

→ Certification préparée

- Certificateur /Valideur : Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social
- Certification préparée : Titre Professionnel Assistant Commercial
- Niveau de sortie : Niveau V (Bac+2)

→ L'évaluation en fin de formation

À l'issue de la formation, le stagiaire passera son examen final d'une durée de 5h10 dans un centre valideur.

Les compétences des candidats à issus de la formation sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- D'un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation

Équivalence, passerelles, suite de parcours

Équivalence : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP35031

Passerelle : Néant pour ce titre d'après sa fiche RNCP35031

Suite de parcours :

- BTS MCO
- BTS NDRC
- Titre Professionnel Manager d'Unité Marchande
- Titre Certifié Responsable du Développement Commercial



Débouchés

→ Secteurs d'activités :

Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes), mais également dans des associations, des collectivités ou des coopératives, et dans tous les secteurs d'activité.

→ Type d'emplois accessibles :

- Assistant commercial
- Assistant administratif et commercial
- Assistant ADV
- Assistant commercial Supply chain
- Assistant ADV et marketing

Indicateurs de résultats

- Taux de réussite

Aucune session de formation en 2022.

- Taux de satisfaction :

Aucune session de formation en 2022.

- Statistiques nationales pour les années scolaires 2019-2020 et 2020-2021 cumulées

InserJeunes mesure l'emploi salarié en France : les emplois publics, non-salariés et à l'étranger ne sont pas comptabilisés.

Ci-dessous le lien menant vers les chiffres correspondant à la formation :

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3\\$32402\\$TH3-T](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/formation?formation=AUTRE_3$32402$TH3-T)

Contacts

Tél : 0692 712 021

 : **conceptformationpro@gmail.com**

Page Facebook : [SARL Concept Formation | Facebook](#)

Site Web : [Concept Formation – La réussite pour tous](#)

Se former.re : [Annonces formation, alternance et stage à La Réunion, Drom Com, Océan Indien \(seformer.re\)](#)

Stage.re : [Tableau de Bord - Stages Réunion](#)

Accessibilité PSH : Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€
3 BIS, Avenue Eudoxie Nonge 97490 SAINTE-CLOTILDE – tél 0692 71 20 21
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI
9741749H



s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.



SARL CONCEPT FORMATION - Capital de 1000€
3 BIS, Avenue Eudoxie Nonge 97490 SAINTE-CLOTILDE – tél 0692 71 20 21
SIRET : 885 006 536 00019 - APE : 8559A – DECLARATION D'ACTIVITE N° 04973253897 – N°UAI
9741749H

