

Alternance

Titre professionnel
Assistant Commercial



Niveau

Niveau 5
Equivalent BAC +2



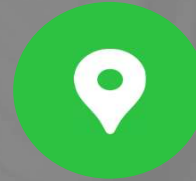
Dates

Du 21/05/2024
Au 20/05/2025



Durée

402 h en centre



Lieu

5 rue du Coq Vert
15000 Aurillac



Les + de la formation by Osengo

- Des diplômes et/ou des titres reconnus par l'état
- Programme adapté au rythme de chacun et soutien individualisé
- Accès à notre plateforme digitale: monespace.osengo.fr
- Ateliers de sensibilisation
- Préparation à la session d'examen
- Possibilité d'effectuer une période de stage à l'étranger



Objectifs

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.



Contenu

1- 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

2- 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



Délai d'accès moyen à la formation

De 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé.



Public visé

- Demandeurs d'emploi
- Salariés
- Particuliers

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

* Selon la réglementation des contrats en alternance



Prérequis

- Avoir un projet professionnel validé dans le secteur visé
- Avoir une expérience professionnelle ou un stage validé dans le secteur visé
- Maîtrise de la lecture et de l'écriture en Français



Modalités de sélection

- Information collective ou individuelle
- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien individuel



Aptitudes particulières

Inscrire ici les informations complémentaires

- Maîtrise de l'informatique
- Maîtrise des notions commerciales
- Maîtrise de l'anglais
- Gestion des dossiers clients et fournisseurs



Modalités pédagogiques

Période de formation en centre et en entreprise

En centre de formation: en présentiel, dont études de cas, travaux de groupe, mises en situation, auto-formation accompagnée etc.

En distanciel: synchrone et/ou asynchrone

Formation hybride

Méthodes et outils pédagogiques:

- Livret de formation du stagiaire
- Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Plateau technique
- Techniques d'animation



Modalités d'évaluation et de suivi

- Evaluations en cours de formation (exercices, examens blancs etc.)
- Evaluation de la période en entreprise
- Questionnaire de satisfaction intermédiaire et de fin de formation
- Suivi post-formation



Modalités de session d'examen

A l'issue de la formation, vous serez évalué selon les exigences du certificateur par, soit:

- Des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel
- Une mise en situation professionnelle ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Des épreuves écrites et orales
- Un entretien avec un jury de professionnels



Passage par bloc de compétences

Le titre professionnel (ou diplôme de l'éducation nationale, ou diplôme d'état) est composé de 2 blocs de compétences (ou modules d'enseignement ou domaine de compétence) que vous pouvez obtenir en fonction de votre parcours individualisé.



Validation de la formation

- Titre Professionnel Assistant Commercial
- Attestation individuelle de fin de formation et de compétences



Equivalences et passerelles

- Non concerné



Suites de parcours et débouchés

Les suites de parcours peuvent être
- BTS MCO

Les débouchés sont

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

Cet emploi s'exerce dans les entreprises commerciales de toutes tailles (TPE – PME – ETI – grands groupes)



Accessibilité à la VAE ⁽¹⁾

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE.

⁽¹⁾ Validation des acquis de l'expérience



Nos résultats

Domaine commercial agence Puy-de-Dôme:

- 89.3 % de certification sur nos sessions de 2022
- 75 % de satisfaction finale de nos stagiaires en 2022
-

En Apprentissage OSENGO Groupe :

- 85 % de certification sur nos sessions d'apprentissage de 2022
- 92 % de satisfaction finale de nos stagiaires en apprentissage en 2022



Coût pédagogique de la formation

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO ⁽¹⁾ de l'entreprise. Pour les contrats en alternance, un devis sera établi sur demande. Le prix (entre 8 € et 18 € par heure) peut être modulé en fonction de la durée, des dispenses éventuelles et des modalités pédagogiques du parcours proposé.

Une proposition personnalisée sera établie sur demande. La prise en charge du coût pédagogique peut être prise en charge par un ou des financeurs. Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

⁽¹⁾ Opérateur de compétences



Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Equipe pédagogique:

Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé, encadrés par un coordinateur pédagogique.

Référents de la formation:

Référent pédagogique

Arnaud JALBY

Référent administratif

Maria HEE

Référent handicap

Sylvie FERRAND

Référent socio-professionnel

Valérie PERIER-CHANUT

Référent mobilité

Sarah BAUDRY

Contactez votre conseiller RH et Formation !

Allier

04 70 08 70 90

06 24 07 38 30

Contact.aformac03@osengo.fr

Haute-Loire

04 71 00 11 79

07 88 61 33 37

Contact.aformac43@osengo.fr

Berry

02 46 08 23 08

06 35 28 36 91

Contact.aformac.berry@osengo.fr

Limousin

05 55 77 75 89

07 55 59 99 78

Contact.aformac87@osengo.fr

Cantal

04 71 64 59 65

07 85 22 35 75

Contact.aformac15@osengo.fr

Occitanie

05 61 53 32 80

Contact.occitanie@osengo.fr

Puy-de-Dôme

04 73 34 35 21

06 26 09 87 20

Contact.aformac63@osengo.fr

Suivez-nous sur les réseaux !

