

# TP assistant commercial

Parcours certifiant  
EN ALTERNANCE  
NIVEAU 5  
RNCP35031

# #OSE #GO

MINISTÈRE DU TRAVAIL DU PLEIN EMPLOI ET  
DE L'INSERTION

Date d'enregistrement : 06/11/2020

LIEU DE FORMATION :

## DURÉE

402 heures en centre

## DATE

Voir calendrier des sessions

## POUR QUI ?

- Public jeune, de 18 à 26 ans
- Demandeurs d'emplois de + de 26 ans
- Salariés
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap sans limite d'âge

## MODALITÉS DE FORMATION

Présentiel / Distantiel

## MODALITÉS D'ACCÈS

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

## DÉLAI D'ACCÈS

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

## TARIF DE LA FORMATION

Pour les formations en alternance, le coût contrat est pris en charge par l'OPCO (1) de l'entreprise. 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. Le coût pédagogique est pris en charge par un ou des financeurs.

Nos conseillers vous accompagnent dans vos démarches.

(1) Opérateur de compétences

## TAUX DE SATISFACTION FINAL

93% (Groupe)

NON CONCERNE% (action de formation)

## TAUX DE RÉUSSITE AUX EXAMENS

90% (Groupe)

NON CONCERNE (action de formation)

NON CONCERNE personnes présentées à l'examen

NON CONCERNE personnes reçues

## OSEZ CETTE FORMATION

### PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau 4 ou équivalent
- Anglais niveau A1 minimum
- Connaissances de base des outils bureautiques
- Expérience professionnelle ou projet validé dans le secteur de la vente

### APTITUDES PARTICULIÈRES

- Adaptabilité
- Sens de l'organisation
- Travail en équipe
- Sens du relationnel
- Aisance dans la communication orale et écrite

### 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

### PROGRAMME

2 blocs de compétences:

#### 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

#### Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

- 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

### MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- 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.

### Outils pédagogiques :

- Livret de formation de l'apprenant & Livret de suivi en entreprise
- Documentation qualité
- Plateau technique

### 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

## Inscrivez-vous





## ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Equivalence niveau bac +2

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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 LA SESSION D'EXAMEN

2 blocs de compétences à valider pour l'obtention du Titre Professionnel et passage par bloc possible.

Les compétences du candidat sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle écrite et orale
- D'un entretien technique
- D'un questionnement à partir de productions
- D'un dossier professionnel et de ses annexes éventuelles
- Des résultats des évaluations passées en cours de formation
- D'un entretien final destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités composant le titre visé

## VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation individuelle de fin de formation et de compétences

À l'issue des examens: validation de la certification « Assistant Commercial »

## SUITE DE PARCOURS

- BUT (Bachelor universitaire de technologie) Techniques de commercialisation
- BUT (Bachelor universitaire de technologie) Gestion administrative et Commerciale des Organisations

## METIERS VISÉS

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

## MOYENS TECHNIQUES, PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

Equipe pédagogique:

- Des formateurs disposant d'une certification et d'une expérience professionnelle significative dans le secteur d'activité ciblé
- Un référent pédagogique, handicap, mobilité et socio-professionnel

**Taux d'insertion global (à 6 mois) : donnée non disponible**

**Taux d'insertion dans les métiers visés (à 6 mois) : donnée non disponible**

(Source : France Compétences)

# WWW.OSENGO.FR

