

## TITRE PROFESSIONNEL : ASSISTANT COMMERCIAL



DURÉE

• 5 mois



TARIF

• Contactez-nous pour découvrir les tarifs de notre catalogue

### OBJECTIF

Un assistant commercial est à la fois l'interface entre une société et ses clients, et le bras droit des commerciaux. Ses principales tâches sont multiples, car elles vont de la gestion du secrétariat à l'élaboration de propositions commerciales, en passant par...

### PUBLIC

### PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

#### Premier bloc 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

#### Deuxième bloc de compétences

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise : réaliser des actions de fidélisation de la clientèle, traiter les données chiffrées de l'activité commerciale, organiser une action commerciale, assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais



© Unsplash

#### VOTRE CONTACTS

fc@eesc.fr  
03 83 85 61 26 - 07 64 69 05 94

CCI Formation EESC  
3 rue du Mouzon  
54520 LAXOU



© Unsplash

