

TITRE PROFESSIONNEL ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

DIPLÔME NIVEAU 5

DURÉE	686 h en centre 140 h en entreprise	TARIF	Demandeur d'emploi, votre formation peut être prise en charge par Pôle emploi ou le Conseil Régional Grand Est.
SITES	Laxou, Nancy, Lunéville, Longwy, Jœuf, Blénod-lès-Pont-à-Mousson	CONTACT	03 83 95 36 08 - fde@eesc.fr
DATES	Dans le cadre d'une formation sur financement public (Pôle emploi / CRGE) : en fonction des commandes et des calendriers définis par les financeurs.		

PRÉREQUIS

Avoir validé un projet professionnel en direction du secteur du secrétariat/assistantat par le biais d'une période d'immersion en entreprise ou via une expérience professionnelle concluante. Avoir validé un titre professionnel de niveau IV Secrétaire Assistante. Être motivée par les métiers supports aux entreprises.

ACCÈS

Dans le cadre d'une formation sur financement public (Pôle emploi / CRGE), l'accès se fait en fonction des commandes et des calendriers définis avec les financeurs.

EFFECTIF

Dans le cadre des dispositifs de formation financés par Pôle emploi ou Le CRGE, généralement, les places ouvertes se situent entre 10 et 12 participants

OBJECTIFS

- ▶ L'assistant(e) commercial(e) assiste un responsable commercial et une équipe de vente dans le suivi et le développement de l'activité commerciale.
- ▶ Sa mission va de l'administration des ventes (traitement des commandes et des litiges, gestion et mise à jour des bases de données clients) à une contribution plus directe à l'activité commerciale en collaboration avec les commerciaux : organisation d'actions commerciales, prospection téléphonique et vente de produits renouvelables/consommables pour des clients existants.
- ▶ Il (elle) participe à la mise en place des orientations stratégiques et de la politique commerciale de l'entreprise par l'élaboration de tableaux de bord et par une veille sur l'évolution du marché.

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE / BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc/CCP 1

- ▶ Assurer l'administration des ventes.

Bloc/CCP 2

- ▶ Participer à l'organisation et au suivi des actions commerciales.

Bloc/CCP 3

- ▶ Contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle.

PLATEAUX TECHNIQUES

- ▶ Des salles informatiques équipées de l'ensemble des logiciels nécessaires à l'apprentissage des techniques professionnelles et bénéficiant d'une connexion internet

SUITES DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

- ▶ Après avoir validé ce diplôme de niveau 5, les candidats pourront intégrer le monde professionnel dès leur sortie de formation au sein d'une structure commerciale ou de l'agence commerciale d'une grande entreprise.



PUBLIC

Cette formation est ouverte à tous les types de publics :

- ▶ Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle emploi.
- ▶ Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- ▶ Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP.
- ▶ Étudiants.

ADMISSION

- ▶ Organisation de réunions d'informations collectives, présentation du dispositif.
- ▶ Évaluation de la maîtrise des compétences socle via un test de positionnement afin de valider l'entrée dans tout dispositif qualifiant.
- ▶ Analyse du parcours individuel (dernière classe fréquentée, diplômes validés...) suivie d'un entretien de motivation.

ADMISSION PARTICULIÈRE

- ▶ L'ensemble des demandeurs d'emploi candidats à l'entrée sur le dispositif devront obligatoirement avoir validé leur projet professionnel par le biais d'un stage ou d'un contrat de travail, être inscrits et positionnés par Pôle emploi ou par une autre structure prescriptrice ou s'être positionné directement via leur espace Pôle emploi.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES MOBILISÉS

- ▶ La formation s'appuiera sur l'alternance d'apports théoriques, d'analyses de cas, de partages d'expérience et de réflexions collectives. Pédagogie active et participative, jeux de rôles, discussions, mises en situations professionnelles, simulations orales et études de cas pratiques.
- ▶ Organisation des enseignements selon un découpage progressif des connaissances. En fonction du statut du stagiaire, la formation se déroulera à temps plein ou à temps partiel et selon un mode 100 % présentiel, mixte ou à distance.

ENCADREMENT ET ÉQUIPES PÉDAGOGIQUES

- ▶ Nos responsables pédagogiques et formateurs sont des professionnels reconnus dans leur métier, maîtrisant les compétences techniques des métiers visés par nos dispositifs de formation.
- ▶ Nos intervenants sont diplômés de l'enseignement supérieur dans les disciplines générales en capacité de mettre en place un suivi individualisé.
- ▶ Nos formateurs ont suivi des dispositifs de formation de formateurs spécialisés dans les techniques propres à l'insertion socioprofessionnelle.
- ▶ Nos équipes comptent également un référent en charge de la mobilité internationale ainsi qu'un référent handicap.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Après le positionnement et/ou l'entretien initial, des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises.
- ▶ Le cas échéant, le contrôle en cours de formation (CCF) et/ou les épreuves de certification finales viendront sanctionner le dispositif de formation.