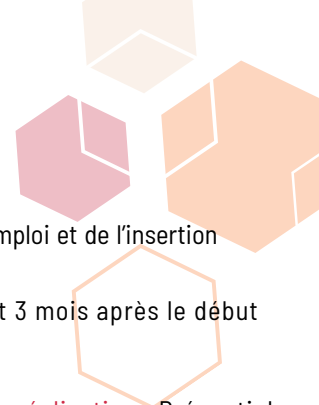




RNCP : 35031 - Enregistrement : 29-10-2020 - Échéance : 29-10-2025 - Certificateur : Ministère du travail du plein emploi et de l'insertion

Dates : sessions ouvertes par trimestre calendaire

Délais et modalités d'accès : Inscription au centre possible jusqu'à 1 mois avant le début de la formation et 3 mois après le début de la formation

Profil des candidats : Personnes souhaitant contribuer au développement des ventes de biens et de services

Voies d'accès : Formation continue, apprentissage Modalités d'inscription : Entretien individuel + CV Modalité de réalisation : Présentiel



Nous pouvons accueillir lors de nos formations les personnes en situation de handicap apte à suivre nos formations. Notre référent handicap est disponible à l'adresse mail : pedagogie@successformation.re

Prérequis :

- Pas de pré-requis mais diplôme de niveau 4 souhaité (Baccalauréat ou équivalent)

Durée en centre : 709 Heures ou 18 mois

Objectifs pédagogiques :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Moyens pédagogiques et techniques : Utilisation d'outils bureautiques et supports pédagogiques actualisés.

Méthodes pédagogiques : Mises en situation, études de cas, jeux de rôle, ateliers individualisés



PROGRAMME

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

AT1

- Gérer l'administration des ventes
- Suivre la relation clientèle en français et en anglais
- Suivre les opérations de la supply chain
- Prévenir et gérer les impayés

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

AT2

- 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

Évaluations

Modalités d'évaluation et de validation des acquis :

- Positionnement d'entrée (entretien).
- Contrôles continus (questionnaires, études de cas, simulations).
- Évaluation par le tuteur
- Évaluations en cours de formation
- Examen final : 05H10
 - Mise en situation professionnelle : 03H15
 - Entretien technique : 0H10
 - Questionnement à partir de production : 1H30
 - Entretien final : 0H15

Description de la certification délivrée : Titre reconnu par l'État, inscrit au RNCP

Conditions d'obtention de la certification : Validation de la session d'examen du titre professionnel visé. (Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences)

Type de sanction : Titre professionnel Assistant(e) Commercial(e)

Accessibilité VAE : Demande de recevabilité auprès de la DEETS Réunion. Transmission de la recevabilité après de nos services 1 mois minimum avant la date d'examen.

Équivalence : BTS Gestion de la PME

Passerelles : TP Négociateur Technico-Commercial

Débouchés possibles : Assistant commercial / Assistant administratif et commercial / Assistant ADV / Assistant commercial Supply chain / Assistant ADV et marketing

- Taux d'insertion global à 6 mois (en %) : NC*
- Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %) : NC*
- Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %) : NC*

NC* Non-communicé sur [France Compétences](https://www.francecompetences.fr)

Suite de parcours possible : BUT gestion administrative et commerciale des organisations ; techniques de commercialisation



Dans le cadre d'un contrat en alternance, le financement est pris en charge par les opérateurs de compétences selon la tarification en vigueur instaurée par France Compétence. Autres cas, nous contacter.



0262 25 51 94



www.successformation.re



Saint-Pierre

Mis à jour : 03/04/2025