

QUELQUES INFORMATIONS CHIFFRÉES

Cette formation a déjà été suivie par nombre stagiaires.
L'évaluation de leur satisfaction se monte à nombre %. (taux de retour de l'enquête : nombre %)
Le taux d'obtention des diplômes (objectifs atteints) est de nombre %.
Le taux de poursuite d'études est de nombre %.
Le taux d'interruption en cours de formation est de nombre %. Le taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné à la suite des formations dispensées est de nombre%. Le taux de la valeur ajoutée de l'établissement est de nombre %

Objectifs

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

Contenu

(CCP1) : 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

(CCP2) : 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

Les périodes en entreprise doivent prendre en compte les objectifs spécifiques de chaque module.

Ces objectifs étant liés à l'acquisition, la mise en œuvre et l'évaluation des compétences.

Modalités et délais d'accès

- A la réception de la fiche d'inscription, nous vous contacterons pour vous confirmer votre inscription et une convention de formation professionnelle, établie selon les textes en vigueur, vous sera adressée en double exemplaire dont un à nous retourner signé.
 - Dans le cas où le nombre de participants inscrits serait jugé pédagogiquement insuffisant, le Centre de Formation se réserve le droit d'annuler ou de reporter la session.
- Le délai d'annulation est toutefois limité à 15 jours avant la date prévue de commencement de la formation.
- Les places étant limitées nous vous conseillons de nous retourner ce formulaire d'inscription au plus vite.

Démarches pédagogiques

Inscription
Test de positionnement

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Un responsable de formation
- Formateur/trice diplômée Formateur de formateur certifié

Public :

- Personnes en reconversion professionnelle
- Demandeurs d'emploi.

Prérequis :

- Niveau 4 ou/et
- Expérience significative et justifiée dans à minima un des blocs de compétences de la certification visée.
- Utilisation courante d'un ordinateur, d'Internet, d'outils bureautiques et collaboratifs
- - Capacités rédactionnelles
- - Aisance relationnelle
- Entretien individuel et test

Durée :

700heures

Effectifs :

14 apprenants



Méthodes pédagogiques

Cette formation combine différentes modalités pédagogiques :

- Séances de formation intégrant l'utilisation d'outils pédagogiques numériques
- Exercices en individuel ou en sous-groupe

Outils pédagogiques

- Jeux de rôle
- Synthèse de cours
- Plateforme Dendreo
- MES

Supports pédagogiques

Déroulé pédagogique, REAC, RC

Éléments matériels de la formation

- Salle de formation : table chaise, écran
- Équipements divers mis à disposition : ordinateur avec connexion
- Documentation : Support

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Suivi :

- Questionnaire de satisfaction
- Questionnaire sur le devenir stagiaires
- ECF
- Emmargement

Évaluation :

- Une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
- Dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
- c) Résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.
- Entretien avec le jury

Validation : Titre professionnel de Assistant.e commerciale de Niveau 5

<http://www.oif-formation.fr/>

- Programme
- Taux de participation
- Taux de satisfaction
- Taux d'abandon

Equivalences, passerelle: RNCP35031 - TP - Assistant commercial - France Compétences (francecompetences.fr)

Accessibilité aux PSH

Les personnes se trouvant dans une situation de handicap et qui nécessitent une adaptation technique, matérielle ou pédagogique doivent prendre contact avec le centre avant de s'inscrire. Cela afin d'étudier la faisabilité du projet de formation ainsi que les modalités à mettre en œuvre pour un accueil optimal.