



Titre Professionnel

Assistant commercial

BAC+2 (NIVEAU 5) EN 7 MOIS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Contribuer au développement des ventes de biens et de services sur le marché français
- Pouvoir être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers
- Travailler dans un environnement fortement numérisé et dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

PUBLIC VISÉ

Tout public

AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)
CPF (*Compte Personnel de Formation*)
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%

DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



Titre
Professionnel

Assistant commercial

INFORMATIONS LÉGALES

RNCP35031 : TP - Assistant commercial



Date de début de validité

29/10/2020

Certificateur(s)



PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc 1 - 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

Bloc 2 - 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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

Assistant commercial
Assistant administration et commercial
Assistant ADV
Assistant commercial Supply chain
Assistant ADV et marketing

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Le titre n'a pas vocation à favoriser une poursuite d'études.

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

NOGENT-SUR-OISE

du 7 avril au 28 octobre 2025

- Réunion d'information le 11 février 2025
- Réunion d'information le 11 mars 2025
- Réunion d'information le 25 mars 2025

Laho
TERRE DE FORMATIONS

CCI HAUTS-DE-FRANCE



Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr

