

Prochaine rentrée:
Octobre 2026



Public et Pré-requis :

Public : Tout public

Pré-requis :

- Pas de prérequis liée au référentiel de certification / Diplôme ou certification de Niveau 4 (Bac)
- Savoir parler, lire et compter en français.
- Niveau Anglais A2 du cadre européen commun de référence

Modalités d'accès :

- Entretien avant l'entrée en formation
- Test de positionnement
- Planning et programme modulable selon positionnement

Moyens, méthodes et modalités d'évaluations :

Matériel informatique, applications numériques et bureautiques récents, support de cours et d'exercices, connexion à internet mis à disposition pour chacun des apprenants.

Possibilité aux apprenants d'utiliser leurs propres terminaux.

Le formateur travaille avec ordinateur, écran interactif, vidéoprojecteur, paperboard

Séances de formation synchrones, en présentiel dans les locaux du centre de formation, pédagogie active et mises en situations (jeux de rôles, cas pratiques, ludo-pédagogie,), exercices individuels et en sous-groupe.

Evaluations formatives et sommatives en cours de formation et Evaluation en Cours de Formation (ECF) selon les modalités du Titre professionnel.

Par exercices et épreuves de fin de formation visant à juger les connaissances et les compétences acquises lors de la formation.

La validation du titre est soumise à la réussite de la session de certification de fin de formation.

Titre de Niveau 5, inscrit au RNCP, délivré par un jury de professionnels.

Débouchés et passerelles :

Métiers visés :

Assistant commercial, Assistant administratif et commercial, Assistant ADV, Assistant marketing,...

Emploi en entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes, ...), mais également dans des associations, des collectivités, et dans tous les secteurs d'activité.

Pour plus d'informations :

Consultez le site France Compétences : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35031/

Objectifs :

A l'issue de cette formation, le stagiaire est capable d'exercer le métier d'assistant(e) commercial(e) en autonomie afin d'administrer les ventes associées au suivi de la supply chain, ainsi que contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Durée :

450 heures et 175 heures
d'immersion en entreprise

Tarif : 9 200€

Le prix est donné à titre indicatif. Des prises en charges totales ou partielles sont possibles en fonction des financements des entreprises ou des partenaires.

Accessibilités et handicap :

Dans le cadre de notre démarche H+ Formation, l'ensemble de nos formations peuvent bénéficier d'aménagements pour les personnes en situations d'handicap.

Établissements accessibles aux personnes à mobilités réduites

Contenu de la formation :

Bloc 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

Bloc 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Compétences transversales :

- Travailler en équipe commerciale
- Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- Organiser une veille technologique et commerciale

Accompagnement du parcours de formation

- Différents entretiens en cours de formations et de suivi des ECF
- Ateliers TRE (Technique de recherche d'emploi) : pour recherche de stage
- Accompagnement Dossiers
- Entraînement à la certification

Possibilité de passer la certification au titre professionnel ou au CCP selon référentiel de certification et règle de capitalisation.

MAJ de la plaquette : 16/04/2026

Modalités de certification :

Mise en situation professionnelle orale et écrite : 3h00

Entretien technique : 10 min

Questionnement à partir de production(s) : 45 min

Entretien final : 15 min

Durée totale de l'épreuve pour l'apprenant de 4 h 10 min



Indicateurs : Nouveau référentiel Pas d'indicateur à ce jour

Ancien référentiel

- Taux de réussite : 100%
- Taux de satisfaction globale : 100%
- Taux de retour à l'emploi

En raison d'un effectif réduit N=2, les indicateurs chiffrés ne sont pas statistiquement significatifs (Apprenants inscrits : 2 / Taux de retour à l'emploi : 1/2)

Les informations présentées dans cette brochure sont soumises à réserve de mise à jour en cours d'année.