

# Titre professionnel

## Assistant commercial



C F A

HORIZON

REUNION


## Le métier

L'assistant commercial 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 à une contribution plus directe à l'activité commerciale en collaboration avec les commerciaux : organisation d'actions commerciales, prospection téléphonique et vente de produits. Il 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. Il renseigne les clients, oriente leurs demandes et facilite la relation avec les commerciaux de terrain, dans un souci de fidélisation de la clientèle. Il est l'interlocuteur permanent des clients dans l'entreprise.




## Le programme

### ACTIVITE 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.

### ACTIVITE 2 :CONTRIBUER AU DEPLOIEMENT DE LA STRATEGIE COMMERCIALE

- 
- 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.

## contacts

Marie FLOCH CAM  
Directrice de formation  
0692 67 77 57  
horizonreunion@orange.fr

Valdo MAROUDE-GOPALLE  
Directeur commercial  
0693 01 24 47  
vmg.horizon@gmail.com

## Moyens et supports pédagogiques :

- Salle climatisée adaptée à la formation selon les desideratas du référentiel ;
- Mise à disposition d'ordinateurs portables, wifi, imprimante connectée, ouvrages adaptés.

## Modalités d'évaluation en cours de formation :

- Evaluation en cours de formation ;
- Evaluation des périodes en entreprises via bilans ;
- Passage du titre certifiant en fin de formation.

## Modalités de la certification :

- Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats (VAE ou issus de la formation) sont évaluées par un jury conformément au référentiel de certification du ministère du travail ;
- Le titre professionnel Assistant commercial peut être également obtenu par capitalisation, à partir de l'obtention d'un premier bloc, le candidat dispose de 5 ans pour valider le titre professionnel.



### Pré-requis

- Niveau terminale (Obtention d'un niveau 4 ou avoir passé l'examen de niveau 4) ;
- Aisance dans l'expression écrite et orale ;
- Bon niveau d'anglais exigé.


### Objectifs de la formation

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

### Débouchés (liste non-exhaustive)

- Assistant commercial
- Attaché de direction

### Modalités de la formation

- Effectif du groupe : 10-15 personnes
- Lieu de la formation : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON
- Horaires : 8h00-12h/13h-16h00
- Alternance (7h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 609H
- Tarifs : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation d'handicap. 

### Secteurs concernés

• Cet emploi s'exerce majoritairement dans des entreprises commerciales de toutes tailles (TPE, PME, ETI, grands groupes), mais également dans des associations, des collectivités ou des coopératives, et dans tous les secteurs d'activité.

## SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON

0262 27 44 53

horizonreunion@orange.fr

SIRET : 481 208 254 000 21

APE : 8559A

UAI : 98 97 033 19 97