

Titre assistant commercial et communication

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GRETA CFA AQUITAINE
Christophe DOIGNIES
05.57.35.10.96
christophe.doignies@ac-bordeaux.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

"- BC01 Assister l'équipe commerciale à la réalisation de la chaîne commerciale de la TPE/PME - BC02 Assister les services périphériques à la fonction commerciale de la TPE/PME dans leur quotidien- BC03 Contribuer à la fidélisation des clients et au développement du chiffre d'affaires des TPE/PME"

Contenu et modalités d'organisation

Le programme proposé est conforme au référentiel national et s'articule autour de la liste des compétences suivantes : Rassembler les informations relatives au client et aux produits ainsi que les données négociées par le commercial (prix, conditions de paiement, etc.) dans le logiciel de gestion commerciale pour établir le devis Générer les documents commerciaux (bon de commande, bon de livraison, facture) selon l'étape de réalisation de la vente en saisissant les données client dans le logiciel de gestion commerciale pour les transmettre au client Vérifier la disponibilité des produits à l'aide de l'outil de gestion des stocks de l'entreprise et de ses consignes d'approvisionnement pour déterminer les délais de livraison et les éventuels besoins en approvisionnement Contrôler la conformité de la vente en comparant les documents commerciaux créés avec le système d'information (SI) de la TPE/PME pour traiter les éventuelles anomalies Délivrer une information commerciale ou technique de niveau 1 aux clients, en exploitant les données à disposition dans les logiciels de GRC, de gestion commerciale et de gestion d'agenda pour répondre aux sollicitations et réclamations des clients Assurer l'interface entre les acteurs internes (comme le gestionnaire de stock, le livreur, le service comptabilité, etc.) et externes en consignand dans le logiciel de GRC les échanges et événements relatifs à la vente pour en fluidifier le déroulement Accueillir les contacts entrants (physique, téléphone, mail, etc.) en adaptant la réponse à l'interlocuteur et au contexte pour filtrer et orienter les demandes auprès des personnes ou services compétents Élaborer des documents de communication destinés aux interlocuteurs internes et externes en choisissant le mode de communication et le support informatique adaptés (courrier, note de service, formulaire, etc.), avec l'assistance de l'intelligence artificielle (IA), pour les transmettre au(x) destinataire(s) afin de communiquer avec efficacité Procéder à des relances (client, prospect, etc.) en préparant les messages et supports types adaptés aux différentes situations pour traiter notamment les cas d'absence de réponse, d'impayés ou de pièces manquantes Organiser

...

Durées de la formation *480h en cours du jour *140h en entreprise

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé

Validation(s) Visée(s)

Assistant d'administration commerciale (TPE/PME) - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF


















Et après ?

Suite de parcours

Le TP vise l'insertion professionnelle directe. Types d'emplois accessibles : assistant commercial assistant de communication Les titulaires d'un TP de niveau 4 ont la possibilité de candidater à des licences professionnelles ou à des titres de niveau 5.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00449769	du 01/01/2017 au 24/12/2029	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		MON COMPTE FORMATION	FPC
00034501	du 01/01/2017 au 31/12/2025	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro
00034503	du 01/01/2017 au 31/01/2025	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro
00077745	du 01/11/2017 au 30/11/2023	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		MON COMPTE FORMATION	FPC Contrat pro

00346301	du 02/06/2023 au 05/07/2024	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00346299	du 01/09/2023 au 05/07/2024	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		
00346300	du 01/09/2023 au 05/07/2024	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00449354	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00449357	du 11/03/2024 au 24/12/2029	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		
00449352	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00449767	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00449766	du 11/03/2024 au 24/12/2029	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		
00449770	du 11/03/2024 au 24/12/2029	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		
00449768	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00449772	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE		
00449771	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	
00449773	du 11/03/2024 au 30/01/2026	(33)	GRETA CFA AQUITAINE	Non éligible	