

**Assistant(e) / Secrétaire Commerciale : Gestion de l'activité commerciale d'une TPE/PME****Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**ENVOL FORMATION  
contact@envolformation.com  
05.46.32.65.16  
contact@envolformation.com**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 :**Inscription obligatoire par un conseiller  
en insertion professionnelle  
Inscription directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle**Niveau d'entrée requis :**Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4  
européen)**Conditions d'accès :**

Pas de prérequis

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de  
professionnalisation  
possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Support à la réalisation de la chaîne commerciale : - Suivi administratif des ventes à l'aide des outils numériques de l'entreprise - Support client et coordination interne Support administratif à l'activité de la TPE/PME - Communication interne et externe avec les collaborateurs, les clients et les fournisseurs, les banques et les administrations de la TPE/PME - Soutien administratif à l'activité managériale de la TPE/PME Appui au développement commercial de la TPE/PME - Participation aux actions de prospection - Contribution à la promotion et à l'engagement en ligne pour soutenir les activités commerciales de la TPE/PME CODE RNCP 38625

**Contenu et modalités d'organisation**

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 consignnant 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 manquante Organiser des réunions, rendez-vous et événements en tenant compte des opportunités liées aux nouvelles formes

...

Durées de la formation \*203h en cours du jour \*105h en entreprise  
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte**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

Non renseigné

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00461808	du 27/05/2024 au 02/08/2024	(17)	ENVOL FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00461809	du 21/10/2024 au 20/12/2024	(17)	ENVOL FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC