



ASSISTANT COMMERCIAL

Prochaine rentrée
septembre 2022



FIDELISER

NEGOCIER

ANALYSER

PROSPECTER

DEVELOPPER



Le métier

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services de l'entreprise, en étroite collaboration avec l'équipe commerciale.

En adéquation avec les objectifs stratégiques de l'entreprise, il gère l'administration des ventes de la signature du devis jusqu'à l'exécution des commandes et participe au déploiement de la stratégie commerciale.

Perspectives

Assistant commercial
Assistant administratif et commercial
Assistant ADV

Poursuite d'études

Licence professionnelle
Commerce de niveau 6
Bachelor Développement
Commercial & Négociation

Équivalence

BTS Assistant Manager

NOS KEY +

- + 80% de pratique
20% de théorie
- + Une pédagogie active, chaque apprenant est acteur de sa formation
- + Coaching
- + Une alternance sans galère, pas de recherche d'entreprises
- + Un accompagnement personnalisé, avant, pendant et après la formation



Accessibilité handicap

Les avantages de l'alternance

- + Concevoir un projet professionnel complet grâce à une formation diplômante ou qualifiante et une expérience concrète en entreprise
- + Obtenir un diplôme ou une qualification parmi un large choix de métiers
- + Bénéficier de la gratuité des frais de formation
- + Mettre en pratique les enseignements théoriques
- + Être rémunéré, pendant sa formation en tant que salarié
- + Accéder plus facilement à l'emploi, grâce à l'expérience professionnelle acquise en entreprise



Public

Salariés
Reconversion professionnelle
Demandeurs d'emploi



Conditions d'entrée

Bac ou équivalent de Niveau 4
Première expérience professionnelle ou un premier contact avec le métier
Sélection sur dossier, entretien individuel de positionnement, parcours individualisés



Financements

Devis sur demande
OPCO
Pro-A
CPF



Comment faire ?

Pour s'inscrire, rendez-vous sur le site internet key-form.fr ou contactez-nous directement au **02 30 96 68 40**.

Notre équipe vous accompagne dans votre inscription !

LE PROGRAMME

 630 heures (10 mois)

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain (UF1)

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

Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise (UF2)

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

Modules transversaux (parcours individualisé)

Bureautique et outils collaboratifs
Posture professionnelle
Efficacité professionnelle
Anglais professionnel

Objectifs

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain (UF1)
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise (UF2)

Certification

- Titre Professionnel (Niveau 5 / Bac+2) Assistant Commercial
- Possibilité de validation partielle par Unité de Formation (UF1 ou UF2)
- Possibilité de passage des certifications PCIE et Voltaire

Modalités de validation

- Jury composé de professionnels
- Évaluations en cours de formation
- Réalisation d'un Dossier Professionnel
- Mise en situation



La formation

Le parcours de formation est centré sur l'apprenant, ses besoins réels et attentes. Il permet d'acquérir les techniques, méthodes et outils pour devenir opérationnel rapidement.

En privilégiant une approche par la pratique, la formation est plus stimulante et aussi plus efficace.

L'ensemble du parcours est conçu pour coller au plus près des attentes réelles du marché de l'emploi et de nos entreprises partenaires.

Suivre ce cursus en alternance vous permet d'acquérir une expérience réellement professionnalisante.

NOS CHIFFRES

Démarrage de la 1^{ère} session

en septembre 2022

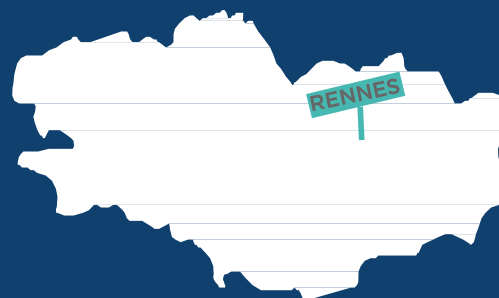
1 FORMATION

=

1 EMPLOI

- ✓ Élargir ses compétences
- ✓ Apprendre un métier
- ✓ Accompagner les mutations de son entreprise
- ✓ Développer son professionnalisme

Lieu de formation



KEY FORM & Solutions

7, Rue de Vezin

35000 RENNES



Ouvert de 9h à 17h du lundi au vendredi



02 30 96 68 40



recrutement@key-form.fr



key-form.fr

Suivez notre actualité



@keyformetsolutions