

PARCOURS DE FORMATION

Titre professionnel Assistant Commercial -n°35031 RNCP
NIVEAU 5 (BAC+2)

Le Titre Professionnel Assistant Commercial forme des professionnels capables de gérer la relation client et de soutenir les actions commerciales d'une entreprise, en assurant à la fois la coordination administrative des ventes et la gestion des échanges avec les clients.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation délivre la certification professionnelle « Assistant commercial » de Niveau 5 (bac+2), enregistré par arrêté du 13 août 2013, publié au Journal Officiel le 27 août 2013 (Date de publication : 29/10/2020) portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles jusqu'au 20 octobre 2025.

Code NSF 325t - 321m – Autorité responsable Ministère du Travail et de l'Emploi.

Fiche RNCP de France Compétences

Le TP vise à former des professionnels capables de :

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain ; gérer commandes, expéditions, litiges, impayés
- Contribuer à la politique commerciale : créer supports, piloter tableaux de bord, organiser actions et événements
- Communiquer en français et anglais (niveau B1) avec clients et fournisseurs

DATES CLÉS

Dates du 15/09/2025 au 03/07/2026

PUBLIC CIBLE

Tout Public (salariés, demandeurs d'emploi, individuels et handicapés)

DURÉE

Le parcours de formation dure 400 heures en alternance

PRÉQUIS

Tout candidat admis à suivre la formation devra respecter le prérequis suivant :

DÉLAI ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Dès réception de votre dossier de l'équipe dans les 72 h:
- Entretien de motivation obligatoire (étude du profil et du projet du participant)
- Test de positionnement
- Envoi du dossier administratif
- Accompagnement à la recherche d'une alternance
- Ton inscription sera validée définitivement par la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Niveau Bac ou sans Bac avec une connaissance du fonctionnement de l'entreprise acquise par une expérience professionnelle est demandé (2 à 3 ans environ).
Maîtrise de la langue française écrite et orale obligatoire

LIEU DE LA FORMATION

La formation aura lieu :

- en distanciel via la plateforme teacheazy
- en présentiel sur site de Saint-Maur- des- Fossés

Titre professionnel Assistant Commercial - n°35031 RNCP NIVEAU 5 (BAC+2)

Plan détaillé du parcours de formation - 400 heures

Bloc 1 (CCP1) – Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

- Gérer l'administration des ventes
- Suivre les opérations supply chain
- Assurer la relation client en français et anglais
- Prévenir et gérer les impayés

Bloc 2 (CCP2) – Contribuer à la stratégie commerciale de l'entreprise

- Concevoir et diffuser supports commerciaux
- Actualiser tableaux de bord
- Organiser des actions commerciales
- Accueillir lors de manifestations (salons, foires), en français et anglais

Module complémentaire

- Marketing & Communication
- Atelier de Technique de Recherche d'Emploi
- Anglais

LES DÉBOUCHÉS

Cette formation complète en gestion commerciale peut te permettre de te positionner sur le marché du travail pour les métiers suivants :

- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) administratif(ve) et commercial(e)
- Assistant(e) ADV
- Assistant(e) commercial(e) Supply Chain
- Assistant(e) ADV et marketing

LES PASSERELLES

- Licence professionnelle commerce et distribution
- Licence professionnelle commercialisation de produits et services
- Titre Professionnelle, inscrit au RNCP, de Responsable Manager de la Distribution ou Responsable de développement Commercial de niveau 6

EQUIVALENCE

Pas d'équivalence

Titre professionnel Assistant Commercial - n°35031 RNCP NIVEAU 5 (BAC+2)

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation proposée par **La Recette by Savane & Mousson** se déroule en distanciel et en présentiel sur site.

Outils pédagogiques :

Outils adaptés au profil de l'ensemble des apprenants et au thème de formation : Etudes de cas, Jeux de rôle, vidéo,...

Outils d'évaluations et mesure des résultats :

L'évaluation des acquis est effectuée à partir d'exercices auxquels l'apprenant participe :

QCM d'évaluation des connaissances pour chaque module et chaque bloc de compétences

Exercices d'entraînement pour chaque module

Les méthodes pédagogiques utilisées lors de la formation sont diverses :

- **Pédagogie démonstrative** pour laquelle les formateurs et formatrices présentent les points théoriques et sont dans une posture d'experts ;
- **Pédagogie active** avec une forte incitation à la pratique et à la réalisation de tâches et d'activités concrètes afin de favoriser la progression des apprenantes via la pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Nous effectuerons un **suivi et des évaluations** de la montée en compétence tout au long du parcours de formation en ligne par la réponse aux quiz à chacun des modules.

- Mise en situation écrite (2h30) : travaux en statistiques commerciales, organisation d'action, réponse client en anglais.
- Questionnement à partir de productions (1h) : synthèse sur l'expérience en entreprise.
- Mise en situation orale (45 min) : appel pro en français (prépa 10 min) + accueil visiteurs (10 min FR, 10 min EN).
- Entretien technique (40 min) : 10 min outils web + 30 min suivi client, impayés, supply chain.
- Entretien final (15 min) : échange sur le métier et les missions.

INDICATEURS DE RESULTATS

- Taux d'obtention du titre professionnel NC (nouvelle formation)
- Taux d'insertion professionnelle des sortants de l'établissement concerné à la suite des formations dispensées NC (nouvelle formation)
- Taux de poursuite des études NC (nouvelle formation)
- Taux de suivi de l'intégralité du parcours de formation jusqu'à la certification NC (nouvelle formation)
- Taux de satisfaction de la formation

Les indicateurs de résultats sont calculés tous les ans.

CONTACT  **01.79.73.70.10**

Responsable administratif : Mme DIABY
contact@savane-mousson.fr

Référente handicap : Mme FANE
aissata.fane@savane-mousson.fr

Responsable pédagogique : Mme FANE
consulting@savane-mousson.fr