

# AC ASSISTANT COMMERCIAL

NIVEAU 5  
BAC+2



## Objectifs de formation

Véritable intermédiaire entre le client et l'entreprise, l'assistant(e) commercial(e) joue un rôle essentiel pour :

- Suivre la relation clientèle
- Gérer l'administration des ventes de la commande jusqu'à l'acheminement des produits ou services.
- Organiser une action et/ou une manifestation commerciale
- Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux

## Perspectives métiers

- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) administration des ventes
- Assistant(e) administratif(ve) et commercial(e)
- Secrétaire commercial(e) sédentaire
- Assistant(e) commercial(e) supply chain

A l'issue, possibilité de poursuivre ses études par une formation de niveau 6 (bac +3)

## Publics candidats

Tout public : jeunes (-29 ans), salariés, demandeurs d'emploi, particuliers

## Pre-requis

Niveau 4 (BAC) et/ou expérience significative de travail dans le secteur  
Niveau A2 en anglais souhaité

## Dispositifs de formation

Alternance : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation, Pro A  
Compte Personnel de Formation (CPF)  
Projet de Transition Professionnelle  
Plan de développement des compétences  
Validation des acquis de l'expérience (VAE)  
Aide individuelle à la formation (Aif)  
Autofinancement  
Programme investissement compétences (PIC)

## Certification visée

Titre professionnel de Niveau 5 (Bac+2), délivré au nom de l'État par le Ministère du Travail  
Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - RNCP 35031  
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

# Modalités pédagogiques techniques et d'évaluations

Chaque section est pilotée par un Responsable de formation

Le stagiaire est suivi lors de son alternance par un Tuteur G5 et un tuteur entreprise identifié et formé.

Les stagiaires bénéficient d'un accès aux contenus de leurs parcours de formation, d'une plateforme e-learning, de salles équipées

Méthodes participatives, nombreuses études de cas, TP, mises en situation professionnelle.

L'évaluation se compose de contrôle continu en cours de formation, d'examen final, et de la présentation orale d'un dossier professionnel devant 1 jury

## Durée et Organisation

Durée et rythme, en continu et/ou en alternance de formation et de périodes en entreprise, ajustables selon les acquis.

Blended-Learning avec alternance de cours collectifs formation en centre

modularisation et adaptations rapides aux conditions d'apprentissage

Parcours accessible aux personnes en situation de handicap

## Atouts de G5 Formation

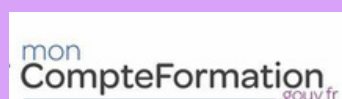
- Un réseau de 7 centres implantés en Rhône-Alpes
- Un accompagnement actif à la stratégie de recherche d'emploi et un accès à notre réseau d'entreprises
- Un accompagnement global du processus recrutement dédié aux entreprises
- Des formateurs issus du milieu professionnel

78%

de réussite aux certifications

97%

d'apprenants satisfaits



## Enseignements professionnels

Possibilité de suivre un parcours de formation individualisé :  
Module(s), un ou plusieurs blocs de compétence

### Bloc de compétence 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

### Bloc de compétence 2 : Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

- 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

### Compétences transversales

- Adopter une posture commerciale
- Travailler en équipe commerciale
- Utiliser des outils numériques omnicanaux

Albertville: 04 79 89 92 51; albertville@g5.fr

Lyon: 04 79 60 70 56; lyon@g5.fr

Chambéry: 04 81 10 50 31; chambéry@g5.fr

Grenoble: 04 76 00 70 95; contact@g5.fr

Annemasse: 04 76 00 70 95; annemasse@g5.fr

Saint-Etienne: 04 82 28 52 44; saint-etienne@g5.fr

Romans: 04 81 59 02 33; romans@g5.fr