

TP ASSISTANT(E) COMMERCIALE

RNCP 35031 - NIVEAU V

La formation Assistant(e) Commercial(e) (Titre RNCP 35031 - Niveau V) permet aux apprenants d'acquérir les compétences nécessaires pour gérer l'administration des ventes, la relation client et le suivi de la supply chain. Elle couvre la gestion des commandes, des stocks, des fournisseurs et l'optimisation des processus commerciaux pour soutenir la stratégie commerciale de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Gérer les prévisions de ventes, les commandes clients et les stocks.
- Optimiser la supply chain en gérant les risques et la qualité.
- Contribuer à la mise en place et l'ajustement de la stratégie commerciale.
- Gérer la relation client et organiser des actions commerciales efficaces.



Niveau Initiation



Tous publics



324h environ
Temps global estimé



Aucun prérequis



Sans audio description
ni sous-titrage

• Matériel nécessaire

- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
- Une connexion Internet

• Modalités d'évaluation des acquis

- Auto-évaluation sous forme de questionnaires
- Exercices sous formes d'ateliers pratiques
- Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

• Moyens pédagogiques et techniques

- Accès au cours en ligne
- Cours théorique au format vidéo
- Accessible via un ordinateur ou une tablette
- Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.



ACCESSIBILITE

Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous titrage non disponibles

PROGRAMME

BC1 : ADMINISTRER LES VENTES ET ASSURER LE SUIVI DE LA SUPPLY CHAIN

Module 1 : Introduction à l'administration des ventes et à la supply chain

Module 2 : Gestion des prévisions de ventes

Module 3 : Gestion des commandes clients

Module 4 : Gestion des stocks et des entrepôts

Module 5 : Gestion des fournisseurs

Module 6 : Planification de la production et de la distribution

Module 7 : Utilisation des technologies pour optimiser la supply chain

Module 8 : Gestion des risques et de la qualité dans la supply chain

Module 9 : Mesure de la performance et amélioration continue

Module 10 : Prévention et gestion des impayés

BC2 : CONTRIBUER AU DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Module 1 : Introduction à la stratégie commerciale

Module 2 : Analyse de l'environnement concurrentiel

Module 3 : Définition des objectifs commerciaux

Module 4 : Conception et publication de supports de communication commerciale

Module 5 : Conception et actualisation des tableaux de bord

Module 6 : Organisation d'une action commerciale

Module 7 : Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

Module 8 : Gestion de la relation client

Module 9 : Évaluation et ajustement de la stratégie commerciale