

TITRE RNCP DE NIVEAU 5 (ÉQUIVALENT BAC+2)

ASSISTANT•E COMMERCIAL•E

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2 au niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

L'assistant•e commercial•e contribue au **développement des ventes de biens et de services** sur le marché français et peut être amené à travailler avec des client•es ou des fournisseurs étrangers.

Il•elle travaille dans un **environnement fortement numérisé** dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

COMPÉTENCES VISÉES

Dans le cadre d'une **stratégie omnicanale**, vous saurez:

- › Travailler en **équipe commerciale**
- › Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service
- › Organiser une **veille technologique et commerciale**

WWW.IMC-ARTEMYS.COM

ASSISTANT•E COMMERCIAL•E

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 4 minimum** (Bac toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : épreuves de culture générale et de spécialisation suivies d'un entretien individuel.

OBJECTIFS

Assurer les ventes et assurer le suivi de la supply chain (Bloc n°35031BC01)

- › 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 développement de la stratégie commerciale (Bloc n°35031BC02)

- › Accueillir et renseigner les visiteurs en français et en anglais lors de manifestations commerciales
- › Réaliser une opération de prospection téléphonique
- › Concevoir et publier des supports de communication commerciale
- › Organiser une action commerciale
- › Concevoir et actualiser les tableaux de bord commerciaux

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › **Mise en situation professionnelle** **3h15**
Comporte deux examens écrits - écrit 2h30 + oral 45mn
- › **Entretien technique** **10mn**
Réaliser une opération de prospection téléphonique
- › **Questionnement à partir de productions** **1h30**
- › **Entretien final** **15min**
Évaluation sur la compréhension du métier

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **1 an**.

Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise par semaine.

- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 6 (équivalent BAC+3) :

- › Responsable Commercial•e & Marketing (École IMC - Metz, Nancy, Forbach)
- › Responsable du Développement (École OMNIS - Strasbourg)

Métiers :

- › Assistant•e commercial•e
- › Assistant•e ADV

Titre RNCP certifié de niveau 5, code NSF 323t 312m, enregistré au RNCP n°35031, délivré par le Ministère du Travail, du Plein Emploi et de l'Insertion

