

## ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

### DURÉE

6 mois de formation  
dont 6 semaines de  
stage

### LIEU DE FORMATION

31, 40, rue des martyrs  
37300 Joué-Lès-Tours

### FINANCEMENT

CPF, CPF de transition,  
CIF CDD, financements  
pôle emploi...

### NIVEAU

Niveau III (BAC+2)



Marie-Claude PARTHENAY  
31, rue des martyrs  
37300 Joué-Lès-Tours  
02 47 67 65 18  
contact@antee-formation.com



**Antée formation**  
apprendre autrement

### ● LE MÉTIER

L'assistant(e) commercial(e) assiste le responsable commercial et la force de vente dans l'ensemble de l'organisation et de leurs opérations sur le terrain. Il (elle) fait partie intégrante de l'équipe de vente, où il (elle) occupe une place d'interface pour le suivi des dossiers. Il (elle) renseigne les clients, oriente leurs demandes et facilite la relation avec les commerciaux de terrain, dans un souci de fidélisation de la clientèle.

### ● EMPLOIS VISÉS

Cet emploi s'exerce dans les entreprises de toutes tailles et dans tous les secteurs d'activité, au sein d'une structure commerciale (service commercial) ou d'un établissement secondaire d'une grande entreprise (agence commerciale).

Débouchés : Assistant(e) Commercial(e) / Attaché(e) Commercial(e) / Conseiller(ère) Relation Client



### ● PRÉREQUIS

- Niveau IV (BAC), et/ou selon expérience professionnelle
- Vous avez une bonne connaissance du milieu de l'entreprise
- Vous êtes à l'aise avec les outils bureautiques
- Vous êtes organisé(e) et communicant(e)

### ● CONTENU

#### Module 1 : Assurer l'administration des ventes

- Traiter les commandes du devis jusqu'au règlement de la facture.
- Assurer le suivi de la relation clientèle en français et en anglais.
- Prévenir et gérer les impayés.

#### Module 2 : Gérer le traitement, l'organisation et le partage de l'information

- Elaborer et actualiser les tableaux de bord commerciaux.
- Participer à la veille commerciale.
- Concevoir et réaliser un support de communication commerciale.
- Organiser une action commerciale et en assurer le suivi.

#### Module 3 : Contribuer au développement et à la fidélisation de la clientèle

- Accueillir et renseigner les visiteurs en français et en anglais lors de manifestations commerciales.
- Réaliser une opération de prospection téléphonique.
- Conseiller et vendre par téléphone.