

Acteur de proximité pour
le développement de vos compétences



APPRENDRE UN MÉTIER

ASSISTANT COMMERCIAL

CODE RNCP : 41254

L'assistant commercial contribue au développement des ventes de biens et de services sur le marché français et peut être amené à travailler avec des clients ou des fournisseurs étrangers. Il travaille dans un environnement fortement numérisé dans un contexte d'échanges commerciaux mondialisés.

L'Assistant Commercial est capable d'assurer le suivi des ventes, la relation client et la coordination des opérations commerciales et logistiques dans un environnement fortement digitalisé.

Véritable interface entre les clients, les fournisseurs et les équipes commerciales, l'assistant commercial intervient sur l'ensemble du cycle de vente : traitement des commandes, suivi des livraisons, gestion des litiges, reporting commercial et participation aux actions de fidélisation et de communication.

Notre parcours apporte une approche moderne et professionnalisante du métier grâce à l'utilisation d'outils numériques utilisés en entreprise : outils collaboratifs, reporting et communication omnicanale.

Le parcours intègre également une spécialisation en IA générative responsable permettant aux apprenants d'utiliser des outils pour optimiser leur communication, leur organisation et leur productivité professionnelle dans un cadre conforme au RGPD et aux bonnes pratiques numériques.

Grâce à une pédagogie active basée sur des cas concrets et des projets collaboratifs, les apprenants développent des compétences immédiatement mobilisables dans les environnements commerciaux actuels.

Source : France Compétences - TP Assistant Commercial - 2026- Registre national des certifications professionnelles.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Assistant commercial
Assistant commercial ADV
Assistant commercial
supply chain

Assistant administratif
et commercial
Assistant de
gestion commerciale
Assistant relation client

DURÉE DU PARCOURS

EN ALTERNANCE

455 h en centre + 1365 h en entreprise.

EN STAGE ALTERNÉ

455 h en centre + 280 h minimum
en entreprise.
Parcours individualisé selon niveau
et projet professionnel.

MODALITÉS

PUBLIC

Alternants, salariés, demandeurs d'emploi.
Formation accessible aux personnes
en situation de handicap.

CONDITIONS D'ADMISSION

Passer avec succès l'entretien individuel
de présentation du projet professionnel.
Connaissance des bases
de l'outil informatique.

PRÉ-REQUIS

Aucun

CERTIFICATION

Titre professionnel Assistant commercial
(niveau 5).
Validation du titre complet ou par certificat de
compétences professionnelles (CCP).
Préparation complémentaire à la certification
«Création de contenus rédactionnels et
visuels par l'usage responsable de
l'intelligence artificielle générative»

EXAMEN

Mise en situation professionnelle, résultats
de formation, dossier professionnel
et entretien devant jury.

FINANCEMENTS / DISPOSITIFS

- OPCO
- CPF
- Financement individuel
- Projet de transition professionnelle (PTP)
- Co-financement selon statut par France Travail, Région...


ASSISTANT COMMERCIAL SES MISSIONS

- Assurer le suivi administratif des ventes
- Gérer les commandes et la relation client
- Coordonner les opérations commerciales et logistiques
- Participer à la fidélisation de la clientèle
- Produire des supports et contenus commerciaux
- Analyser les données commerciales et produire des reportings
- Organiser des actions commerciales et événements
- Utiliser les outils numériques et collaboratifs de l'entreprise

PÉDAGOGIE ARINFO, UN APPRENTISSAGE PROACTIF

- **Concept Learning by doing**
« Des apprenants actifs, un formateur qui assiste ».
- **Formations multimodales**
En centre, à distance.
Mises en situation professionnelle, projets, pédagogie active, workshops.
- **Accompagnement**
Positionnements, adaptation des parcours aux projets, suivi personnalisé.

ALTERNANCE 2 TEMPS DE FORMATION

 En centre

 En entreprise

CONTRAT D'APPRENTISSAGE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- **Pour l'alternant**
Cumuler certification et expérience professionnelle.
Bénéficier d'une rémunération.
Pas de frais de formation.
- **Pour l'entreprise**
Former un futur collaborateur compétent.
Bénéficier d'avantages financiers et fiscaux.

COMPÉTENCES VISÉES

Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

CCP 1

- 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 déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

CCP 2

- Réaliser des actions de fidélisation de la clientèle
- Traiter les données chiffrées de l'activité commerciale
- Organiser une action commerciale
- Assurer l'accueil d'une manifestation commerciale en français et en anglais

NOTIONS / OUTILS ABORDÉS

ERP / CRM

- Odoo, Dolibarr, ou équivalent
- Lusha, Hunter, ou équivalent
- Initiation Microsoft 365

Bureautique & collaboration

- Microsoft Excel
- Microsoft Outlook
- Microsoft Teams
- Google Sheets
- PowerPoint

Communication & création de contenus

- Canva, Affinity ou équivalent
- LinkedIn
- Outils emailing
- Communication omnicanale

AI générative & productivité

- ChatGPT, Copilot, ou équivalent
- Prompt engineering
- Bonnes pratiques IA et RGPD

Gestion commerciale & reporting

- Tableaux de bord
- KPI commerciaux
- Reporting et visualisation de données

Supply chain & commerce international

- Incoterms
- Marketplaces professionnelles
- Outils de suivi logistique