

# Assistant commercial

## RNCP41254



### Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le Titre Professionnel Assistant commercial de niveau 5 (équivalent BAC +2), RNCP41254 enregistré le 03/09/2025, délivré par le Ministère du Travail.

### Pré requis :

Aucun

### Public visé

- Demandeur/se d'emploi ou salarié/e souhaitant une reconversion et/ou une évolution professionnelle, afin d'acquérir, compléter, certifier ou valider les compétences au métier d'assistant commercial.

### Objectifs du programme

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
2. **Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise**  
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

### Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 6 volets :

1. 17 parcours de e-learning comprenant au total 672 vidéos de formation enregistrées par 253 experts différents.
2. 17 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours avec délivrance d'une note.
3. Etude et tests finaux ou compte rendu de 3 livres (Action commerciale, Gestion commerciale, L'anglais utile dans le monde professionnel) sous format électronique qui complètent les parcours de formation avec un consultant confirmé.
4. Entretiens individuels en visio avec un responsable technique et pédagogique. Compléments de formation avec Google et ChatGPT. Lors des rendez-vous programmés en visio conférences, le consultant formateur référent répond aux questions éventuelles des apprenants, aide le candidat à réaliser son dossier professionnel, l'informe des modalités de l'examen et le prépare au déroulement de l'examen devant le jury.
5. Exercices de préparation à l'examen de certification à partir d'annales.
6. Assistance dans la préparation du dossier professionnel ou du rapport de stage à soumettre au jury d'examen. Les ECF sont établis par le responsable pédagogique de FORCES à partir du référentiel d'évaluation de la formation, du programme de formation et des notes des examens réalisés en ligne à la fin de chaque parcours de formation.

## Contenu du programme

### Bloc de compétences 1 : Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain

8 parcours de e-learning enregistrés par 84 experts différents

- J'administre la fonction commerciale - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mon chiffre d'affaires – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'optimise mes achats et les stocks – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires commercial / marketing – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère la trésorerie – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'apprends à utiliser Excel 2021 professionnellement – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme à Word 2021 – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise les missions quotidiennes d'un service commercial – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

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

9 parcours de e-learning enregistrés par 169 experts différents

- Je découvre le commerce et la distribution en France - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je formalise mon offre et ma communication – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je mets en place un marketing opérationnel – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte par internet – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je démarcher sur le terrain - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d'un parcours est de 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

## Modalités d'admission

Admission après entretien

## Certification

Titre professionnel Assistant commercial délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

[Voir sur ce lien les conditions d'examen de certification pour obtenir un titre professionnel](#)

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41254/> et sur

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/tp-assistant-commercial>

## TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 169 H

Heures de tests de connaissances : 19 H

Temps d'accompagnement par un responsable technique et pédagogique : 17 H

Etude des livres numériques : 120 H

Préparation de la certification : réalisation des cas pratiques des annales des années précédentes et études des corrections : 15 H

Assistance dans la préparation du dossier professionnel : 4 H

Temps total de formation : 344 H

**DUREE DU PROGRAMME DE FORMATION : 6 mois**

# LES EPREUVES DU TITRE ASSISTANT COMMERCIAL

**Mise en situation professionnelle :** 3h dont 2h30 à l'écrit et 30m à l'oral

**Entretien technique :** 10m

**Questionnement à partir de productions(s) :** 45m

**Entretien final :** 15m

**Le dossier professionnel**

**Durée totale de l'épreuve :** 4h10m

Forces recommande de se former de manière régulière environ 10 heures par semaine soit 1 heure ½ à 2 heures par jour suivant le rythme adopté. Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Vous pouvez donc étudier de 6 à 8 vidéos de formation par jour. N'hésitez pas à revoir une vidéo de formation si vous ne l'avez pas comprise.

Vous pouvez l'étudier autant de fois que nécessaire.

Prenez des notes au fur et à mesure de vos études.

A la fin d'un parcours de formation, vous devez soutenir un examen en ligne. Il vous est ouvert quand vous avez étudié toutes les vidéos du parcours. Les réponses justes sont notées 1, celles fausses 0.

Vous devez comprendre pourquoi vous avez répondu faux. Revoyez vos notes ou la vidéo.

Recherchez sur internet. Questionnez par mail votre responsable technique et pédagogique.

Pour l'étude des e-books qui complètent les parcours de formation en vidéo, en moyenne 40 heures d'études sont nécessaires. Chaque e-book fait l'objet d'un test de validation de connaissances.

## PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat](#) – [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

**2 400 euros nets de tva dans le cadre d'une formation continue**

## Raisons de choisir FORCES :

Pédagogie innovante : e-learning ; e-books ; experts variés ; tests ; visios

Suivi pédagogique et technique par consultant confirmé

84% de réussite aux examens d'Etat

Notation 4,82/5 sur le CPF

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto:pedagogie@laformationpourtous.com) (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : [www.agefiph.fr](http://www.agefiph.fr) – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

**WWW.FORCES-LMS.COM**

**Email : [commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)**