

MAÎTRISER TOUTE L'ACTIVITÉ DU SERVICE DES VENTES, DU LOGICIEL A LA RELATION CLIENTS EN FRANÇAIS ET EN ANGLAIS

NIVEAU 5



LE PARCOURS PROFESSIONNALISANT

Sa finalité est le retour rapide à l'emploi. Ce parcours permet d'acquérir des compétences professionnelles visant à répondre à des besoins de qualification ou de polyvalence recherchés sur le marché du travail. Ce parcours permet soit :

- la poursuite dans l'emploi exercé précédemment par l'actualisation d'une compétence
- une mobilité professionnelle vers un métier connexe par l'élargissement du savoir-faire professionnel.

Il s'adresse aux personnes en recherche d'emploi de tout niveau disposant d'une expérience professionnelle avérée et/ou d'une première qualification devenue soit obsolète, soit insuffisante pour accéder à l'emploi.

PROFIL RECHERCHÉ

- Niveau 4 validé ou non ou 2 ans d'expérience professionnelle dans 1 métier du tertiaire administratif
- Anglais : comprendre une information simple et exprimer des demandes simples dans un contexte connu, à l'écrit et à l'oral
- Maîtrise des outils bureautiques
- Qualités relationnelles (travail en équipe, négociation, vente ...)
- Bonne expression écrite et orale
- Maîtrise rédactionnelle et aisance dans le traitement des données chiffrées

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) des ventes
- Assistant(e) service clients
- Attaché(e) commercial(e) sédentaire
- Secrétaire commercial(e)

Code ROME : D1401

Validation

Attestation de Compétences et de fin de Formation

CCP1 titre Assistant
Commercial

Durée

Durée 9 semaines

Conditions tarifaires

- Formation financée par le Conseil Régional d'Île-de-France pour les demandeurs d'emplois.
- Formation éligible au CPF ou sur devis pour les autres publics.

Public

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- CSP, CPF, VAE...

Admission

- Inscription par mail avec CV et lettre de motivation à info.torcy@fondationcos.org
- Satisfaire aux épreuves de sélections écrites et aux épreuves orales d'admission dans la limite des places disponibles



Inscription par mail : Lettre de motivation + CV

COS Melun

info.melun@fondationcos.org

01 64 10 26 30

51, avenue Thiers - 77000 Melun

COS Torcy

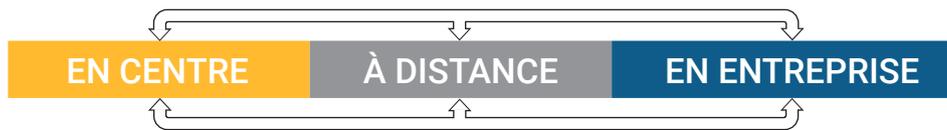
info.torcy@fondationcos.org

01 60 37 51 00

Villa Christophe
31, avenue Jean Moulin - 77200 Torcy


FONDATION COS
ALEXANDRE GLASBERG

Déroulement du parcours mixte



- **Module : Je prends en main mon parcours mixte**
 - Gérer mes accès à distance, conférence, banque audio...
 - Prendre en main la plateforme de FOAD
 - Contribuer au réseau social pédagogique
- ■ **Module : Anglais Professionnel**
 - Assurer le suivi de la relation clientèle
 - Prospecter, conseiller et vendre un produit
- **De l'ADV au service client**
 - Maîtriser l'utilisation d'un logiciel de gestion commerciale (PGI/ERP) du devis jusqu'au règlement de la facture
 - Assurer le suivi et de la relation clientèle
 - Prospecter, conseiller et vendre un produit
 - Suivre l'activité du client en utilisant des tableaux de bord (Fonctions avancées Excel, Tableaux croisés dynamiques)
- **Module : Dynamique Emploi**
 - Suivi individuel post-validation
 - Accompagnement prospection (marché caché/ marché ouvert)
 - Outils / moyens : classes virtuelles, regroupement, réseaux sociaux
- **Module : Préparation à l'emploi**

ÉVALUATIONS

Une évaluation de fin de parcours de type mise en situation professionnelle est mise en place afin d'évaluer l'ensemble des compétences prévues au parcours.

Rejoignez-nous



www.cosformation.fr



facebook.com/cos-crpf



[twitter/COS_CRPF](https://twitter.com/COS_CRPF)