

Assistant gestion commerciale (AGC)

Objectifs

- Administrer les ventes et assurer le suivi de la *supply chain*,
- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Prérequis

- Savoir-être relationnel clientèle.
- Facilité de communication (bonne audition et bonne élocution).

Niveau et validation

- Formation qualifiante (Niveau 4)



CONTENU

3 Modules :

- Gestion des relations avec les clients, les usagers et les adhérents.
- Organisation et suivi de l'activité de production (de biens ou de services).
- Administration du personnel.

| | | | |
|-----------------------------------|---|---------|--|
| Intervenants | <p>Accompagnement pédagogique et médico-psycho-social par une équipe pluridisciplinaire : Équipe pluridisciplinaire : médecin, infirmier, ergothérapeute, psychologue du travail, psychologue clinicien, référent projet, formateurs, conseiller en économie sociale et familiale, moniteur éducateur, chargé d'accompagnement à l'insertion, secrétaire, intervenants ponctuels, conseillère numérique et une enseignante de la conduite.</p> | | |
| Durée | 6 mois | 11 mois | <p>Employé polyvalent (2 jours sur site, 3 jours en entreprise)</p> <p>Assistant gestion commerciale (16 semaines de stage en entr.)</p> <p>Conseiller commercial (8 semaines de stage en entr.)</p> |
| Lieu | <p><u>Les Etablissements ALPHA</u> – ESRP 18 rue du Général De Gaulle 57050 PLAPPEVILLE</p> | | Hébergement possible |
| Contacts et renseignements | <p>Secrétariat de formation : charlene.kurtz@groupe-sos.org</p> <p>Chef de service : marion.causero@groupe-sos.org</p> | | <p>☎ 03 87 31 80 83</p> <p>☎ 06 83 54 15 77</p> |

