

BACHELOR

CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES option Business Development

Certification professionnelle « Chargé d'affaires commerciales » enregistrée pour 3 ans au [\(fiche RNCP38830\)](#) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 27/03/2024, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312 sous l'intitulé « Chargé d'affaires commerciales » avec effet jusqu'au 27/03/2027, délivré par TALIS, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

Le **Chargé d'Affaires Commerciales** évolue dans des entreprises à profil hétérogène. Il peut être amené à couvrir des tailles de marché et des zones géographiques très diverses dans tous les secteurs d'activité : industrie, construction, commerce, énergie, services informatiques, banque, immobilier, automobile, etc. y compris dans la sphère de l'économie sociale et solidaire. De ce fait, le spectre d'employeurs potentiel est très large, s'agissant de grandes entreprises, comme de PME.

500
entreprises
partenaires

100%
des cours dispensés par
des professionnels

78%
de taux d'insertion global à 6 mois*
en 2022*

COMPÉTENCES MÉTIERS DÉVELOPPÉES :

- Contribuer à l'élaboration d'une stratégie
- Organiser des actions commerciales
- Développer des plans d'actions et fidélisation de prospection
- Organiser des campagnes commerciales omnicanales
- Animer une équipe commerciale
- Suivre des performances et des compétences de l'équipe commerciale

PERSPECTIVES OU DÉBOUCHÉS :

- Chargé de développement commercial
- Conseiller commercial
- Inspecteur des ventes
- Business developer
- Account manager

► PUBLIC :

- Titulaire d'un Bac+2 (BTS, de type *commerce, vente*, DUT ou BUT) ou équivalence BAC +2
- VAE possible à partir d'une année d'expérience

RENTREE :
Octobre

RYTHME :
2 jours de formations
3 jours en entreprise

DURÉE :
10 mois / 80 jours de formation soit 560 heures

STATUT :
Salarié : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
Etudiant : avec 4 mois de stage minimum.
VAE (par bloc de compétences)

ADMISSION :
sur dossier, tests et entretien de motivation et de positionnement

ÉVALUATION :
contrôle continu avec rapport d'activité et soutenance

NOS PARTENAIRES :



NOTRE ENGAGEMENT

Soutenir l'entrepreneuriat et l'employabilité des talents en développant leurs compétences techniques et relationnelles pour qu'ils s'inscrivent dans la durée.

PROGRAMME

➤ BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL (RNCP38830BCo1)

- Comprendre et décliner des orientations stratégiques
- Etablir un diagnostic commercial omnicanal
- Analyse du comportement d'achat des clients
- Préparer des actions commerciales en intégrant des orientations stratégiques
- Construire un retro planning et un tableau de bord commercial en intégrant des indicateurs de suivi

➤ BLOC OPTIONNEL 4 : BUSINESS DEVELOPMENT

- Commerce international
- Déployer un parcours client adapté
- Interprétation des états financiers
- Site E-commerce

➤ BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNICANALES (RNCP38830BCo2)

- Animer le réseau de partenaires physique et digital en organisant des événements
- Développer la visibilité de l'entreprise ou de la marque
- Rédiger les argumentaires commerciaux en fonction des cibles définies
- Evaluer le résultat des actions commerciales en utilisant des outils statistiques
- Ajuster le déploiement d'un parcours client adapté à la diversité des consommateurs et inclusif

➤ BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE (RNCP38830BCo3)

- Organiser le travail d'une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale en appliquant des leviers de motivation et en adaptant sa posture
- Evaluer les performances individuelles et collectives



SKALE : la culture des talents

COÛT DE LA FORMATION : 6 429 €

(Salarié, en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, votre formation est prise en charge par l'OPCO de votre branche professionnelle à confirmer selon votre statut)

COÛT DE LA FORMATION EN INITIAL : 6 000€

PLUS D'INFOS ➤



**POURSUITE D'ÉTUDES :
DEVENEZ UN EXPERT AVEC NOS
FILIÈRES D'EXCELLENCE**

SKALE
EXECUTIVE-MASTÈRE
Manager de la Stratégie Marketing

SKALE
EXECUTIVE-MASTÈRE
Manager du Développement
Commercial - Ingénieur d'Affaires

TOUTE NOTRE ACTUALITÉ SUR :



➤ **DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE,
REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !**

Renseignements & inscriptions :

Antony

☎ 01 88 11 00 11

✉ contact@skale-france.com

Orléans

☎ 02 38 42 76 67

✉ orleans@skale-france.com



handicap@skale-france.com