

# BACHELOR

## CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

option Communication Digitale

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 combinaison 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
- Chef.fe de projets marketing
- Web marketer
- Community 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

**RENTRÉE :**  
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, 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 : COMMUNICATION DIGITALE

- Social Media, E-réputation
- Gestion du contenu éditorial : PAO
- Statistiques et mesures d'audience

## ➤ 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: COORDONER 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 ➤



## ➤ DEVEZ-VOUS L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE, REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !

Renseignements & inscriptions :

**Antony**

☎ 01 88 11 00 11

✉ [contact@skale-france.com](mailto:contact@skale-france.com)

**Orléans**

☎ 02 38 42 76 67

✉ [orleans@skale-france.com](mailto:orleans@skale-france.com)



## POURSUITE D'ÉTUDES : DEVEZ-VOUS 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 :



[handicap@skale-france.com](mailto:handicap@skale-france.com)