

## BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

option Business Development

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.

### 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 ET 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

### NOS PARTENAIRES :



500

entreprises  
partenaires



100%

des cours dispensés par  
des professionnels



78%

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



#### RENTRÉE :

Octobre



#### RYTHME :

2 jours de formations  
3 jours en entreprise



#### DURÉE :

560 heures



#### STATUT :

Salarié : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Étudiant : 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, dossier professionnel et épreuve ponctuelle

### 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 (RNCP38830BC01)

- 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 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNICANALES (RNCP38830BC02)

- 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 (RNCP38830BC03)

- 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

## ➤ BLOC OPTIONNEL 4 : BUSINESS DEVELOPMENT

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

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

**COÛT DE LA FORMATION : 6 429 € /an**

(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 : 6000 € /an**

Inscription ici ➤



## SKALE : la culture des talents

COLLABORATIVE BUSINESS SCHOOL

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

### NOS CENTRES DE FORMATION :

#### CAMPUS ANTONY

01 42 37 12 34

101 Rue de la fontaine Grelot Antony 92160

admissibles@skale-france.com

#### CAMPUS ORLEANS

02 38 42 76 67

7 Rue Jean-Baptiste Corot, 45100 Orléans

admissibles@skale-france.com

#### SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



TOUTE NOTRE ACTUALITÉ SUR :

