

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.



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 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



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

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 (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 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 (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

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

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)

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 :

