

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 (EU), avec le code **NSF 312** sous l'intitulé « Chargé d'affaires commerciales » avec effet jusqu'au 27/03/2027, délivré par **TALIS COMPÉTENCES ET CERTIFICATIONS**, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

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
- 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

WWW.VAE.GOUV.FR

[Validation des acquis de l'expérience \(VAE\) - Demande de recevabilité \(Formulaire 12818'02\) | Service-Public.fr](#)

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 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 : COMMUNICATION DIGITALE

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

NOS CENTRES DE FORMATION :

CAMPUS ANTONY

01 42 37 12 34
101 Rue de la Fontaine Grelot Antony 92160

CAMPUS ORLEANS

02 38 42 76 67
7 Rue Jean-Baptiste Corot, 45100 Orléans

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



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

LA CULTURE DES TALENTS



DEVENEZ L'ACTEUR DE VOTRE APPRENTISSAGE

REJOIGNEZ SKALE DÈS LA RENTRÉE PROCHAINE !