

BAC+3

CHARGÉ 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 (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 cursus, d'une durée d'un an, permet de former les étudiants au métier de Chargé d'Affaires Commerciales. Ces profils évoluent dans des entreprises et des marchés variés et dans tous les secteurs d'activité : industrie, construction, commerce, énergie, services informatiques, banque, immobilier, automobile, etc.

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 diplôme Niveau 5 (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



RENTRÉE :

Octobre



RYTHME :

2 jours de formations
3 jours en entreprise



DURÉE :

518 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 OMNISCANAL (RNCP38830BC01)

- Comprendre et décliner des orientations stratégiques
- Établir un diagnostic commercial omniscanal
- 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 OMNISCANALES (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
- Évaluer 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
- Évaluer les performances individuelles et collectives

BLOC OPTIONNEL 4 : BUSINESS DEVELOPMENT (RNCP38830BC04)

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

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 : 6000 €

MODALITÉS D'ACCÈS

Délai d'accès : 30 septembre

Intégration possible sous le statut « Stagiaire de la formation professionnelle » (SFP) durant 3 mois après la date de rentrée. La poursuite de la formation après ces 3 mois est liée à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation »

TAUX D'OBTENTION DU DIPLÔME 2024

88% Antony
96% Orléans

NOS CENTRES DE FORMATION :

CAMPUS ANTONY

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

CAMPUS ORLÉANS

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

SKALE HANDICAP

handicap@skale-france.com



LA CULTURE DES TALENTS

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