

# BACHELOR

EN ALTERNANCE

## CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES



1 AN DE FORMATION  
455H00

1 SEMAINE EN UFA /  
3 SEMAINES EN ENTREPRISE

**NÉGOCIER  
ANALYSER  
DÉPLOYER  
ANIMER UNE ÉQUIPE**



### **TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES**

**Niveau 6 (EU)**

**TITRE RNCP 38830**

**CODE NSF 312**

**Titre certifié par Talis Compétences &  
Certifications**

Ce titre est également accessible par la voie de la  
VAE : [www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

Pour les écoles non habilitées  
d'accompagner le candidat :

[contacts@talis-cc-.com](mailto:contacts@talis-cc-.com)

### **PROFIL**

Être titulaire d'une certification de  
niveau 4 ou 5

Avoir validé une 2e année dans l'ensei-  
gnement supérieur du commerce ou  
du marketing

### **QUALITÉS ATTENDUES**

- ✓ Ecoute active
- ✓ Disponibilité et agilité
- ✓ Sens de l'organisation
- ✓ Sens de la négociation

## CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

### Pôle d'activités

- Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale
- Organiser et piloter les actions commerciales
- Développer le chiffre d'affaires et la relation client
- Suivre et analyser la performance commerciale
- Coordonner et animer une équipe commerciale (selon la structure)
- Collaborer avec les services internes et partenaires

### Missions principales

- Réaliser une veille commerciale
- Planifier et coordonner les actions de prospection et de fidélisation
- Déployer des campagnes commerciales sur différents canaux
- Conduire les négociations commerciales
- Mettre en place des tableaux de bord et indicateurs de performance
- Construire un plan de développement commercial omnicanal
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Intégrer les enjeux RSE



### PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

**Poser une stratégie commerciale structurée et cohérente, alignée avec les orientations de l'entreprise**

- BENCHMARK ET TENDANCES (veille commerciale)
- INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET DATA
- COMPORTEMENTS D'ACHAT (diagnostic commercial interne)
- PLAN DE CONQUÊTE COMMERCIALE ET DIGITAL (plan de développement commercial omnicanal)
- ÉTHIQUE DES AFFAIRES

### GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNISCANALES

**Développer durablement le chiffre d'affaires et la relation client**

- RÉSEAU ET PARTENAIRES
- ARGUMENTAIRES COMMERCIAUX
- NÉGOCIATION COMMERCIALE
- OUTILS DE LA RELATION CLIENT (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction, etc.)
- INDICATEURS DE SUCCÈS ET PROGRÈS (mesure de la performance)
- GESTION D'UN SITE E-COMMERCE (notoriété, trafic, croissance, contact, etc.)

### COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

**Optimiser la performance collective et individuelle de l'équipe commerciale**

- GESTION DE PROJET
- INTELLIGENCE COLLECTIVE
- PERFORMANCES INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES
- DÉVELOPPEMENT DES TALENTS
- IMPACT ET DIVERSITÉ

### PARCOURS DE SPÉCIALISATION

- COMMUNICATION STRATÉGIQUE ET MARQUE EMPLOYEUR
- JEU D'ENTREPRISE D'UN PROJET ÉVÉNEMENTIEL DANS UN CONTEXTE INTERNATIONAL
- DÉVELOPPEMENT ET OPTIMISATION DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE OMNISCANALE

3 Blocs de compétences professionnelles  
1 Bloc de parcours de spécialisation



### SECTEURS D'ACTIVITÉ

COMMERCE ET DISTRIBUTION  
INDUSTRIE  
BTP / CONSTRUCTION  
ÉNERGIE  
BANQUE ET ASSURANCE  
IMMOBILIER  
AUTOMOBILE  
MÉDIAS ET COMMUNICATION  
AGENCES DE PUBLICITÉ  
CABINETS DE CONSEIL

### INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL  
SALES AND MARKETING OFFICER  
ATTACHÉ.E COMMERCIAL.E  
CONSEILLER.E COMMERCIAL.E  
DÉLÉGUÉ.E COMMERCIAL.E  
CHEF.FE DE SECTEUR DES VENTES  
CHEF.FE DES VENTES  
DÉLÉGUÉ.E RÉGIONAL.E DES VENTES



LES  
+

### DU PÔLE SUP DINAN

- Formateurs professionnels et expérimentés
- Études de cas réels en mode gestion de projet
- Intervenants externes et visites entreprises

**COÛT DE LA FORMATION POUR LE CANDIDAT 0€**

ACCESSIBILITÉ



INTERNAT



**LES  
CORDELIERS**  
ENSEMBLE SCOLAIRE

PÔLE SUP DINAN