

CHARGÉ.E DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle **reconnue par l'État** niveau 6

L'objectif de la préparation au Titre certifié Chargé du Développement Commercial est de développer la performance et les compétences en marketing et management opérationnel d'unités et d'équipes commerciales.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3
Mettre en place un processus de démarche de veille informationnelle	Créer un personae des publics cibles	Effectuer une analyse data du portefeuille clients actuels
Analyser le marché et l'environnement concurrentiel de l'entreprise	Mettre en place, avec les équipes commerciales et marketing, un plan et une stratégie de prospection omnicanal	Analyser de manière globale la satisfaction client
Réaliser un diagnostic commercial interne	Élaborer des propositions commerciales complexes	Optimiser le parcours client physique et digital
Déterminer, en accord avec la direction, la stratégie de développement commercial physique et digital (e-commerce)	Négocier avec les futurs clients et/ou partenaires	Animer les réseaux de partenaires physique et e-commerce
Élaborer un plan d'actions commerciales	Gérer le site du e-commerce de l'entreprise	Gérer les litiges clients et/ou partenaires
Automatiser les tâches récurrentes et chronophages du processus commercial	Rédiger les contrats commerciaux	Déployer une organisation commerciale optimale
Élaborer, à l'aide d'un tableau, le budget prévisionnel du plan d'actions commerciales physiques et digitales (e-commerce)	Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale	Animer l'équipe commerciale de façon individuelle et collective
	Définir un process de collecte et d'exploitation de traitement des données	Identifier les compétences nécessaires à la réalisation des objectifs fixés
	Analyser les résultats du tableau de bord	Communiquer à l'écrit et à l'oral en français et en anglais avec l'équipe commerciale
	Rédiger, en français et en anglais, un reporting commercial	Analyser les résultats de la performance commerciale individuelle et collective

DURÉE ET RYTHME

1 AN

Lundi, mardi et mercredi
en cours tous les 15 jours

VOS MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 minimum (BAC+2).

Modalités d'accès : tests en ligne et entretien individuel.

PÉDAGOGIE

- Formateurs issus du monde professionnel
- Etudes de cas en situation réelle
- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus
- Challenge Performance et Escape Game RSE
- Accès à nos plates-formes pédagogiques + Microsoft 365
- Participation au concours «Les négociales»

VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (65 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

VALIDATION DU DIPLÔME

• Après validation du titre Bac+3, l'étudiant se verra remettre le titre de «Chargé.e du Développement Commercial» code RNCP **37075** de niveau 6 déposé par le certificateur PIGIER avec effet jusqu'au 23.11.25

*Taux de réussite en 2024

71%
de réussite

MÉTIER VISÉS

- Responsable commercial.e Junior
- Chargé.e d'Affaires
- Chef.fe de secteur

Programme

BLOC 1 : ÉLABORER AVEC LA DIRECTION LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS UNE DÉMARCHE RSE

Marketing stratégique et opérationnel

Stratégies marketing. Plan marketing stratégique. Indicateurs clés. Marketing mix. Plan d'actions commerciales.

Budget

Rentabilité et risque d'exploitation. Gestion prévisionnelle. Investissement et financement.

Webmarketing et droit des TIC

Référencement publicitaire (SEM) et référencement naturel (SEO). Définir un projet webmarketing. Protection des personnes, des consommateurs et des créations intellectuelles. Sécurité des systèmes de données. Aspects contractuels des TIC. Cyberdroit.

BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE OMNISCANAL

Relation clients, négociation et traitement des litiges

Prospecter. Négocier. Fidéliser. Contrôler. Gestion de la Relation Client (GRC).

E-commerce

Gérer un site e-commerce. Stratégies d'augmentation du trafic et d'accroissement de la notoriété du site.

RSE (Responsabilité sociétale des entreprises)

Normes RSE. Parties prenantes. Management par la RSE.

Gestion du stress

BLOC 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENT ET MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Management et animation de l'équipe commerciale

Constituer, encadrer et animer une équipe.

Optimisation de la relation client

Analyser la satisfaction client. Optimiser le parcours client. Fidéliser les clients.

Anglais

Firm, business and working abroad. Communication. Operational marketing. International trade.

Dossier professionnel validation de 10 compétences.

ANIMATIONS PEDAGOGIQUES

Challenge Performance

En équipe, les étudiants sont confrontés à la réalité de l'entreprise dans le cadre d'une simulation intégrant différents domaines : marketing, communication digitale, ressources humaines, recrutement, budget.

Escape Game RSE

En équipe, les étudiants affrontent différents challenges liés à la RSE qui les mèneront sur la résolution de l'enquête proposée.

Voltaire

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Challenge Performance	Jeu en ligne	4 j	1
2	Épreuve de Pratique Professionnelle (négociation)	Pratique + orale	30 min + 20 min*	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Escape Game RSE	Jeu en ligne	1 j	1
3	Dossier professionnel	Orale	45 min	6*
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certification Voltaire	Écrite	3 h	1

* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury / ** Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.

Le passage du TOEIC est obligatoire pour l'obtention du titre.

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.