

Chargé (e) de développement commercial

450 h

Certification enregistrée au RNCP n°40172, niveau 6 (EU), code NSF 312, par décision France Compétences en date du 31 janvier 2025 & Diplôme FEDE de Bachelor européen Business developer (diplôme privé de la FEDE)

Objectifs et compétences :

- Responsabilités et compétences stratégiques: analyse, stratégie, définitions des objectifs commerciaux et conception du plan d'action commercial,
- Responsabilités opérationnelles et compétences techniques: pilotage du plan d'action commercial, développement commercial et relation client dans une perspective omnicanale, maîtrise des outils technologiques numériques,
- Responsabilités et compétences transversales: contribution à la démarche RSE de l'entreprise, optimisation du mix-marketing, gestion des ressources humaines et des compétences.

Certification professionnelle «Chargé de Développement Commercial» enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP40172) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 31 janvier 2025, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Chargé de développement commercial, avec effet jusqu'au 31 janvier 2028. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/>

Participants et pré-requis :

Pour un cycle de formation en un an :

- L'accès à la préparation au titre "Chargé de développement commercial" est ouvert, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing.
- Les candidats doivent avoir validé un niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL.
- À titre dérogatoire, l'accès à la certification pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la banque (VAP).

Modalités d'évaluations:

Dossier professionnel - Etudes de cas - Mises en situations professionnelles - Cas pratique - Dossiers professionnels

Méthodes mobilisées :

La pédagogie privilégie les séquences participatives mobilisant l'interactivité, la prise d'initiative et l'esprit critique. La formation est possible en contrat de professionnalisation et en contrat d'apprentissage. La certification par bloc de compétences est possible.

Carrières et débouchés :

- Account manager
- Attaché commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable d'un point de vente
- Responsable commercial
- Responsable du développement des ventes

Poursuite d'études :

Le Titre Certifié est conçu pour une insertion professionnelle rapide. Cependant, il est possible de poursuivre en Master (niveau BAC +5).

Equivalences:

Afin de vérifier si des équivalences sont possibles, le mieux est de nous contacter afin d'étudier les possibilités.



450 heures de formation - 3 jours de formation tous les 15 jours.



possible en contrat de professionnalisation, en contrat d'apprentissage, via le CPF, via un financement personnel, et par la voie de la VAE, <http://www.vae.gouv.fr> , <https://www.fede.education/vae/>

Alfaé est un établissement adapté aux normes et lois relatives à l'insertion des personnes en situation de handicap.

Programme

1- Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise

- *Les stratégies d'entreprise et développement commercial,
- *Les enjeux de l'audit commercial pour évaluer les activités commerciales d'une entreprise,
- *Audit externe: analyse du secteur d'activités de l'entreprise et des tendances du marché,
- *Audit interne et identification des besoins de l'entreprise,
- *Présentation des résultats d'analyse et des tendances repérées aux parties prenantes,
- *Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles,
- * Le cadre légal et réglementaire constitutif des activités commerciales.

2- Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise

- * Construction du plan d'action commercial,
- * Formalisation du plan et construction des outils de suivi,
- *Mesure de la performance commerciale,
- *Amélioration continue du plan d'action commercial.

3- Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client

- *Les enjeux de la gestion d'une équipe commerciale,
- *Gestion des ressources humaines et des compétences,
- *Coordination de l'équipe commerciale.

4- Le développement commercial dans une démarche RSE

- * Contribution à la démarche RSE de l'entreprise,
- *Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE,
- *Pilotage des actions de prospections et de négociation.

5- Anglais

6- Culture et citoyenneté européenne

Pourquoi rejoindre ALFAE

- *Cours en petits groupes: 15 participants maximum,
- *Cours animés par des intervenants professionnels,
- *Accompagnement à la recherche d'alternance en amont et à la recherche d'emploi après la validation du titre,
- *Accompagnement individuel tout au long de l'année.
- *Cadre de travail agréable et bien équipé.
- *Esprit et ambiance familiale.

Les certificateurs:



Modalités d'admission: dossier + entretien + tests.

L'organisme habilité à former:

Taux d'obtention du titre: NA- Taux de présentation au titre : NA
Taux d'insertion dans l'emploi: NA -Taux d'insertion dans le métier: NA

2025

ALFAE
ÉCOLE SUPÉRIEURE NOMADE ET CONNECTÉE