FORE ALTERNANCE

Talis Compétences & Certifications

BACHELOR - NIVEAU 6 (EU)

BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Mise à jour 2025

DURÉE
455H
SUR 1 AN
Rythme : 2 jours/semaine en centre.

PRÉREQUIS
Soit être titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion, soit se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication, et pouvoir, de ce fait, accéder à la formation par un dossier de VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels) validé par le certificateur. »

FINANCEMENT
Formation éligible au CPF n° 239091
FINANCEMENTS OPCO,TRANSITIONS PRO, Entreprises

ACCÉDER À LA FICHE EN LIGNE

0590 38 22 78
apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE
Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault
www.fore.fr/apprentissage

LE MÉTIER
Le (la) Chargé.e d'Affaires Commerciales maîtrisera les notions de communication écrite et orale, comme l'argumentaire commercial et saura élaborer une analyse financière de base, des tableaux de bord et comprendre les mécanismes économiques qui réagissent notre société

OBJECTIFS
- **Préparer le plan de développement commercial omnicanal**
- **Gérer les activités commerciales omnicanales**
- **Coordonner une équipe commerciale**
- **Développer des tactiques de négociation et d'influence internationales**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur. Mise en situation. Travaux dirigés. Etudes de cas.
Présentiel / Distanciel.

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique).
Documentations sur plateforme informatique. TEAMS. Vidéo projecteur. Matériel en salle de formation.

SUIVI & ÉVALUATIONS
Contrôles continus et études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP.
Une progression pédagogique est remise par chaque formateur.
Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

PERSPECTIVES D'EMPLOI
- Conseiller(ère) commercial(le)
- Business developer
- Adjoint responsable export
- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de projet
- Délégué(e) régional des Ventes
- Content manager
- Responsable de rayon

POURSUITE D'ÉTUDES
- Mastère manager de la stratégie marketing
- Mastère management du développement commercial

BACHELOR - NIVEAU 6 (EU)

BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Mise à jour 2025

CERTIFICATION BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Certification Professionnelle de niveau 6 (EU) délivrée par TALIS COMPETENCES ET CERTIFICATIONS, enregistrée et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 38830 enregistré le 27/03/2024

Code Diplôme Apprentissage : 26X31216

Code NSF : 312

VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE :

Pour toute aide relative à la complétion de ce document, veuillez vous rapprocher de l'organisme certificateur VAE - TALIS

MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS.

Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

0590 38 22 78
apprentissage@fore.fr

Campus METAFORE
Bd de Houelbourg 97122 Baie-Mahault
www.fore.fr/apprentissage

LE PROGRAMME

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

- **Concevoir une veille commerciale**
- **Établir un diagnostic commercial omnicanal interne**
- **Préparer les actions commerciales omnicanales**
- **Organiser le plan de développement commercial omnicanal**

Gérer les activités commerciales omnicanales

- **Animer le réseau de partenaires physique et digital**
- **Maitriser les bases d'une communication digitale réussie**
- **Rédiger les argumentaires commerciaux**
- **Négocier les affaires en tenant compte des conditions de réalisation imposées**
- **Finaliser la transaction commerciale**
- **Evaluer les résultats des actions commerciales omnicanales**
- **Analyser les résultats commerciaux en les comparant au plan d'actions commercial**
- **Ajuster le déploiement d'un parcours client adapté à la diversité des consommateurs et acheteurs**

Coordonner une équipe commerciale

- Organiser le travail d'une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Evaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
- Accompagner au développement des compétences de l'équipe commerciale

Enseignements Complémentaires

- **Anglais**
- **Prise de parole en public**
- **LinkedIn et Réseaux**
- **Accompagnement à la recherche d'entreprise**

SPÉCIALITÉS : INTERNATIONAL BUSINESS / MANAGEMENT ET ENTREPRENEURIAT

Spécialité International Business

- Commerce international
- Établir et déployer un parcours client adapté
- Optimiser la distribution et le merchandising
- Tableaux de bord
- Interprétation des états financiers`

Spécialité Management et Entrepreneuriat

- Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel
- Gérer la diversité et l'interculturel
- Les principes de la gestion de projet
- Le droit de la personne dans le monde professionnel