



**520H
SUR 1 AN**

2 jours/Semaine

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux personnes issues d'un BTS ou ou d'un DUT. Toutefois les personnes issus d'une L2 ou d'un titre de Niveau 5 peuvent y accéder.

FINANCEMENT

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

CERTIFICATION

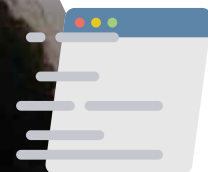
Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.
Code RNCP : 38830 enregistré le 27/03/2024
Code Diplôme Apprentissage : 26X31216

CONTACTS

Michelle Pharose
0696 02 20 40 / 0596 68 62 52
michelle.pharose@fore.fr



TALIS
BUSINESS
SCHOOL



www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE D'UN BACHELOR CHARGÉ.E DES AFFAIRES SERA CAPABLE DE :

- Préparer le plan de développement commercial omnical
- Gérer les activités commerciales omnicanales
- Coordonner une équipe commerciale



METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur
Mises en situation • Travaux dirigés • Etudes de cas • Présentiel / Distanciel

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique • Vidéo projecteur • Matériel salle de formation

SUIVI ET EVALUATIONS : Contrôles continus. Des 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 par année. 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.

CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

PROGRAMME

1 Préparer le plan de développement commercial omnicanal

- Benchmark et tendances (veille commerciale)
- Intelligence artificielle et Data
- Comportements d'achat (diagnostic commercial interne)
- Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commerciale omnicanale)
- Éthique des affaires
- Épreuve Certifiante

2 Gérer les activités commerciales omnicanales

- Réseau et partenaires
- Argumentaires commerciaux
- Négociation commerciale
- Outils de la relation client (service clients, CRM, Chatbot, enquête de satisfaction...)
- Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)
- Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact...)

3 Coordonner une équipe commerciale

- Gestion de projet
- Intelligence individuelles et collectives
- Développement des talents
- Impact et diversité

Spécialité Business Development

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

Spécialité Management et Entreprenariat

- 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

POURSUITE D'ÉTUDES

- MASTER MANAGER DE LA STRATÉGIE MARKETING
- MASTER MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MOBILITE

RÉFÉRENT :

Jacques LE FOLL
0690 93 24 08 / 0596 68 62 52
jacques.lefoll@fore.fr



PERSPECTIVES D'EMPLOI

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

Le (la) chargé.e d'affaires commerciales maîtrisera les notions de communication écrite et orale, comme l'argumentaires commercial et saura élaborer une analyse financière de base, des tableaux de bord et comprendre les mécanismes économiques qui réagissent notre société