

**B  
3**

# CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES

**TITRE RNCP : RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

ENREGISTRÉE AU NIVEAU 6 RNCP POUR 5 ANS  
JUSQU'AU 19/07/2026  
557 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX  
CODE RNCP 37849 | CODE NSF : 312

**| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |**

RENTÉE SEPTEMBRE  
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL  
RYTHME 3J ENTREPRISE /2J ÉCOLE  
DURÉE DE LA FORMATION : 12 MOIS

*En assumant le poste de Chargé d'affaires commerciales, tu te verras confier la responsabilité du développement et de la fidélisation d'un portefeuille client. Tu seras impliqué.e dans les négociations des ventes et joueras un rôle clé en tant que Manager de proximité auprès des équipes de vente.*

## OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

### Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Les compétences essentielles pour concevoir et optimiser des sites vitrines ou e-commerce, en vous fournissant les connaissances nécessaires pour créer des interfaces web attractives, conviviales et efficaces, tout en maximisant la performance commerciale en ligne.

### Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Acquérir les compétences nécessaires pour concevoir, diriger et améliorer des campagnes de communication digitale, vous donnant les outils et les connaissances pour naviguer efficacement dans l'univers numérique et maximiser l'impact de vos initiatives de communication en ligne.

### Construction et négociation d'une offre commerciale

Une maîtrise complète des principaux leviers du web, vous permet de naviguer avec aisance à travers les outils et stratégies clés pour optimiser votre présence en ligne et atteindre vos objectifs digitaux.

### Management de l'activité commerciale en mode projet

Créer une entreprise avec succès et lancer votre propre business, en vous guidant à travers les étapes cruciales, des fondements conceptuels à la mise en œuvre pratique, pour concrétiser vos ambitions entrepreneuriales.

## Plus de détails

### Rentrée en septembre

Rythme 3j en entreprise /2j de cours pendant 12 mois

### Pré-requis

Justifier d'un Bac+2 validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 5 ou équivalent, prioritairement dans les domaines du commerce, de la négociation ou du marketing et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un.e candidat.e étranger).

### Nos avantages

#### Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

#### Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

### Bloc de compétences

Module 1 – Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales  
Module 2 – Développer la stratégie de croissance de l'entreprise  
Module 3 – Manager une équipe commerciale  
Module 4 : À la découverte de l'IA

## PROGRAMME

### **Module 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales**

- > L'étude de marché
- > Le diagnostic stratégique
- > La recherche d'actions commerciales
- > Le plan d'actions commerciales

*Étude de cas professionnelle*

### **Module 3 : Manager une équipe commerciale**

- > Le recrutement
- > Le pilotage de la force de vente

*Mise en situation professionnelle*

### **Module 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise**

- > Stratégie commerciale de l'entreprise
- > Typologie des clients
- > L'action par le prix
- > L'action par la commercialisation

*Mise en situation professionnelle*

### **Module 4 : À la découverte de l'IA**

- > Découverte de l'intelligence artificielle

*Conférence*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury

Epreuve par bloc de compétences

## DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

### **Poursuite des études**

Master management et commerce international  
MBA (Master of Business Administration)  
Master en Marketing et Stratégies Commerciales  
Master en Gestion de Projet

### **Insertion professionnelle**

Responsable des ventes / responsable commercial  
Responsable de développement  
Responsable grands comptes  
Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires