



**CHARGÉ(E) D'AFFAIRES
COMMERCIALES**
SPÉCIALISATION COMMERCE INTERNATIONAL



BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



Le diplôme de Chargé(e) d'Affaires Commerciales forme des professionnels capables de développer des produits ou services, de mettre en œuvre des stratégies commerciales et marketing, et de gérer des marchés à l'échelle nationale ou internationale avec des objectifs précis.

Au sein de la Direction Marketing et Vente, le/la Chargé(e) d'Affaires Commerciales joue un rôle clé entre les services Marketing et Vente. Il/elle contribue au développement des produits ou services de l'entreprise sur un ou plusieurs secteurs, à l'échelle nationale ou internationale.

Chargé(e) de mettre en œuvre la stratégie commerciale, il/elle agit dans une zone définie en visant rentabilité économique et parts de marché, selon les objectifs fixés par la direction ou le business plan.

Il/elle participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel, en tenant compte des données passées et des perspectives d'évolution et s'adapte aux différents réseaux de distribution.

Responsable de marchés spécifiques, il/elle applique une stratégie marketing opérationnelle adaptée pour garantir le succès de son entreprise dans ses zones d'intervention.

POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 36 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

BACHELOR LE PROGRAMME :

BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- UE1 : Benchmark et tendances : Introduction au benchmark, veille commerciale, analyse des tendances et benchmarking concurrentiel.
- UE2 : Intelligence artificielle et data : Utilisation de l'IA et des données dans le marketing, techniques d'analyse, éthique et sécurité.
- UE3 : Comportements d'achat : Diagnostic commercial, analyse des comportements clients et stratégies d'amélioration.
- UE4 : Plan de conquête commerciale et digitale : Analyse de l'environnement, définition des cibles, élaboration et suivi de la stratégie commerciale et digitale.
- UE5 : Éthique des affaires : Prise de décision éthique, intégration de l'éthique dans la gestion et sensibilisation.

BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNISCANALES

- UE1 : Réseau et partenaires : Identification, gestion et évaluation des partenariats, utilisation d'outils technologiques.
- UE2 : Argumentaires commerciaux : Développement d'argumentaires adaptés aux produits, clients et marchés, techniques de persuasion.
- UE3 : Négociation commerciale : Stratégies de négociation, gestion des objections et conflits, pratique de la négociation.
- UE4 : Outils de la relation client : Gestion CRM, chatbots, enquêtes de satisfaction et optimisation des performances.
- UE5 : Indicateurs de succès et de progrès : Sélection et analyse des indicateurs clés, communication des résultats.
- UE6 : Gestion d'un site e-commerce : Optimisation de la performance, gestion des contacts clients, suivi et analyse.

BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- UE1 : Gestion de projet : Planification, coordination, gestion des risques et suivi des projets.
- UE2 : Intelligence collective : Favoriser la collaboration, stimuler l'innovation collective.
- UE3 : Performances individuelles et collectives : Évaluation, suivi et création d'un environnement performant.
- UE4 : Développement des talents : Identification, évaluation et développement des collaborateurs.
- UE5 : Impact et diversité : Gestion de la diversité, promotion d'un environnement inclusif.

BLOC MAJEUR : COMMERCE INTERNATIONAL

- UE1 : Commerce international
- UE2 : Méthodologie d'audit en entreprise + Réalisation
- UE3 : E-commerce international
- UE4 : Plan d'action export
- UE5 : Relations des instances internationales
- UE6 : Semaine export + compte rendu
- UE7 : Business english

Dans ce bloc de spécialisation, vous développerez vos compétences en gestion de projet à travers une mission de conseil. Vous accompagnerez une entreprise dans ses projets de développement à l'international, en travaillant sur des enjeux concrets tels que l'analyse des marchés étrangers, la stratégie d'exportation et le choix de partenaires. Cette expérience pratique vous permettra de maîtriser les outils de gestion de projet tout en découvrant les défis liés à l'expansion internationale.

Ils en parlent mieux que nous



CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES

LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6 (EU)

Titre enregistré au RNCP n°38830
Niveau 6 - Code 312 - Enregistré le
27/03/2024 pour une durée de 3 ans.
Certificateurs : TALIS COMPETENCES
& CERTIFICATIONS

BLOCS DE COMPÉTENCES...

	Mode
BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL - RAPPORT D'ACTIVITÉ & SOUTENANCE	Partiel /CCF Écrit / Oral
BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNISCANAL - DOSSIER COMMERCIAL - CONDUITE D'UNE NÉGOCIATION	Partiel /CCF Écrit Oral
BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE - ÉTUDE DE CAS	Partiel /CCF Écrit
SPÉCIALISATION : COMMERCE INTERNATIONAL	CCF

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

*L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.
L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.*

LES DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) de développement international
- Attaché(e) commercial(e) import/export
- Chef(fe) de secteur des ventes
- Conseiller(e) commercial(e) import/export

LES CONDITIONS

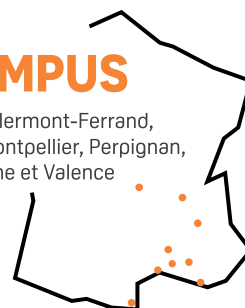
- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr	IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr	IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr	IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr	IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr	IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr	IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr	IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr	WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 75 85 36 44 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---