



# CHARGÉ(E) D'AFFAIRES COMMERCIALES

## Management & Entrepreneuriat



# BACHELOR

## BAC+3

# POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Au sein de la Direction Marketing et Vente, le/la Chargé(e) d'Affaires Commerciales joue un rôle clé entre les services Marketing et Ventes. 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.

**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.**

## POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

# BACHELOR

## LE PROGRAMME :

### BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- 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 OMNICANALES

- 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 TRANSVERSAL : MANAGEMENT ENTREPRENEURIAL

#### CITY COMMERCE

- Comprendre le concept de City Commerce
- Identifier enjeux et tendances du commerce urbain
- Découvrir stratégies pour dynamiser le commerce de proximité
- Concevoir des actions adaptées aux besoins locaux

#### GÉRER LA DIVERSITÉ ET L'INTERCULTUREL

- Analyse des cultures étrangères
- Impact sur la négociation et le management
- Focus sur Chine, Japon, Arabie Saoudite
- Exposés étudiants suivis d'un débrief par l'enseignant

#### LE DROIT DE LA PERSONNE DANS LE MONDE PROFESSIONNEL

- Droit de la personne en contexte professionnel
- Évolutions récentes du droit et de la déontologie
- Protection de la vie privée et du consommateur
- Respect des salariés et de leurs conditions de travail

#### LES PRINCIPES DE LA GESTION DE PROJET

- Maîtriser les bases de la gestion de projet
- Savoir planifier, organiser et piloter un projet
- Utiliser les outils pour gérer ressources, délais et coûts
- Résoudre les problèmes et prendre des décisions efficaces

#### ORGANISER ET ANIMER LE TRAVAIL DE SON ÉQUIPE À DISTANCE ET EN PRÉSENTIEL

- Prendre conscience des responsabilités du manager
- Éviter les erreurs liées au manque d'expérience
- Développer une posture managériale structurée et réfléchie
- Exercer un pouvoir sain et durable sur son équipe

#### PROPULSE

Ils en parlent mieux que nous →



## LE PROCESSUS D'ADMISSION

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

## NIVEAU 6

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

# CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES

## BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Mode
<b>BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL</b> - RAPPORT D'ACTIVITÉ & SOUTENANCE	Partiel /CCF Écrit / Oral
<b>BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNISCANALES</b> - DOSSIER COMMERCIAL - CONDUITE D'UNE NÉGOCIATION	Partiel /CCF Écrit Oral
<b>BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE</b> - ÉTUDE DE CAS	Partiel /CCF Écrit
<b>BLOC TRANSVERSAL : MANAGEMENT ENTREPRENEURIAT</b>	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)

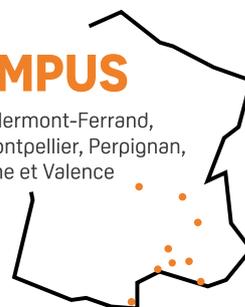
*L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.  
L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.*

## LES DÉBOUCHÉS

- Account Manager
- Conseiller(e) commercial(e)
- Délégué(e) commercial(e)

## 9 CAMPUS

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



## 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

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 63 30 11 30 info@wesford-clermont.fr
---	---	---	---	---	---	--	---	---