



CHARGÉ(E) D'AFFAIRES COMMERCIALES



BACHELOR

BAC+3

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

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

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.

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 ENTREPRENARIAT (VOIR SELON CAMPUS)

- UE1 : City commerce
- UE2 : Gérer la diversité et l'interculturel
- UE3 : Le droit de la personne dans le monde professionnel
- UE4 : Les principes de la gestion de projet
- UE5 : Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel

BLOC TRANSVERSAL : OPTION BUSINESS DÉVELOPPEMENT (VOIR SELON CAMPUS)

- UE1 : Commerce international
- UE2 : Établir et déployer un parcours client adapté
- UE3 : Optimiser la distribution et le merchandising
- UE4 : Interprétation des états financiers
- UE5 : Tableaux de bord

BUSINESS ENGLISH

BUSINESS GAME

Ils en parlent mieux que nous



CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES

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
BLOC TRANSVERSAL : - BUSINESS DÉVELOPPEMENT - MANAGEMENT & ENTREPRENARIAT	CCF
BUSINESS ENGLISH	CCF
BUSINESS GAME	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)

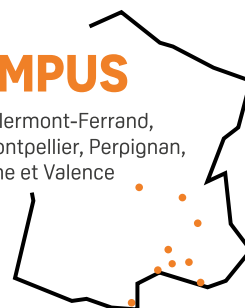
*L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.
L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.*

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
---	---	---	---	---	---	--	---	---