

# Bac+3

# Titre Chargé(e) d'Affaires Commerciales

France et International

Diplôme de niveau 6



## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### Préparer le plan de développement Omnicanal

- Maîtriser l'information pour anticiper les changements
- Détecter les opportunités et optimiser la stratégie commerciale
- Détecter des opportunités stratégiques
- Décliner la stratégie commerciale en actions concrètes
- Optimiser la conquête et la fidélisation des clients
- Planifier et piloter les actions commerciales
- Formaliser un processus commercial cohérent et efficace

### Gérer les activités commerciales Omnicanal

- Développer et fidéliser un réseau de partenaires performants
- Générer de la valeur pour l'entreprise et ses clients
- Développer des argumentaires commerciaux percutants et adaptés
- Faciliter le processus de vente et optimiser la communication
- Conclure une vente satisfaisante pour les deux parties
- Evaluer l'efficacité de la stratégie commerciale
- Renforcer la compétitivité de l'organisation et optimiser les campagnes futures

### Coordonner une équipe Commerciale

- Optimiser l'organisation et la performance de l'équipe commerciale
- Evaluer l'atteinte des objectifs et l'efficacité des actions commerciales
- Suivre les résultats et améliorer les performances de l'équipe commerciale

### Entraînement à l'examen

## ACCÈS

- Aux titulaires d'un diplôme d'un BAC+2 ou Titre de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS
- La signature du contrat d'alternance permet le démarrage de la formation sans délai
- Gratuit pour les alternants / Formation prise en charge par les opérateurs de compétences
- Possibilité de s'inscrire dans le cadre de la VAE. Pour cela, contactez notre service relations entreprises

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Possibilité de poursuivre en Master ou équivalent

### Passerelles possibles

- Equivalence avec tous les titres RNCP de niveau 6 (licence professionnelle, bachelor, BUT...)

## MÉTIERIS VISÉS

- Le titulaire de la certification peut développer ses activités dans de très nombreux secteurs professionnels
- Accès à des postes tels que : Chargé(e) de développement commercial, Sales and marketing officer, Attaché(e) commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e)... Chef(fe) de secteur des ventes, Chef(fe) des ventes, Délégué(e) régional(e) des ventes, Auditeur/Auditrice des ventes, Auditeur/Auditrice commerciale, Formateur commercial, consultant(e) en stratégie commerciale, Business developer, Account manager, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes, Responsable de l'approvisionnement et des achats...

## MODALITÉS

**La formation en Titre Chargé(e) d'Affaires Commerciales dure 1 an**

- **578 h en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation**
- **Alternance : 4 jours en entreprise / 1 jour au centre (se référer au calendrier de formation)**

Les heures de formations sont réalisées en présentiel.

Des évaluations des 3 blocs de compétences sont prévues au cours de la formation.

Préparation de la certification professionnelle « Chargé d'Affaires Commerciales » de niveau 6, code NSF 312n, RNCP38830 par décision de France Compétences en date du 27/03/2024 en partenariat avec TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS.

Soutenance et présentation d'un rapport d'activité lors d'un grand oral à l'issue de la formation devant un jury.

Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences :

Bloc 1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales

Bloc 3 : Coordonner une équipe commerciale

## PUBLIC

Toutes personnes souhaitant compléter leur formation, alternant en apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Candidat préparant une VAE et respectant les conditions de recevabilité.

*Toutes les formations SB sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez Jennifer BIZET, référente handicap SB, elle vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation.*

## LES DE SAINT-BÉNIGNE

- Passerelle facilitée entre la formation initiale et l'alternance
- Parcours possible dans le Groupe Saint-Bénigne de la maternelle au BAC+3
- Equipe de 60 formateurs aguerris et permanents
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en SB Formation année après année

## SB Formation c'est aussi



Proximité du tram  
et de la Toison d'or



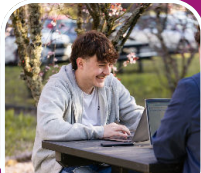
Parking réservé  
à nos alternants



Cafeteria et  
espaces détente



Equipements  
connectés, TBI, wifi  
dans toutes les salles



Parc et espaces  
verts, coworking  
sur le site

# Candidate dès maintenant !

1



2



3



4

Connecte-toi  
en ligne sur  
[sb-formation.fr](http://sb-formation.fr)

Fixe un rendez-vous avec  
un conseiller chez  
SB Formation

Bénéficie d'un  
accompagnement dans ta  
recherche d'entreprise

Signe ton contrat d'apprentissage  
(apprentissage ou  
professionnalisation)

RETROUVEZ-NOUS  
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Référente pédagogique : Catherine BOULANGÉ

Responsable relations entreprises : Laetitia Pauget  
03.80.70.12.06  
[laetitia.pauget@groupe-sb.org](mailto:laetitia.pauget@groupe-sb.org)