

BACHELOR

CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Certificateur : Talis C&C



Le/la Chargé(e) de développement Commercial met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise. Il/elle participe à la conception et à la préparation des actions de marketing de l'entreprise pour le secteur dont il a la responsabilité selon les différents réseaux de distribution, en tenant compte des résultats des exercices précédents, des données et des potentialités d'évolution. Il/elle a en charge un ou des marchés dans lesquels il/elle assure la mise en œuvre d'une stratégie marketing opérationnelle.

►►► Formation

Durée 12 mois

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- ➔ Préparer le plan de développement commercial omnicanal
- ➔ Gérer les activités commerciales omnicales
- ➔ Stratégie de communication
- ➔ Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel
- ➔ Stratégie marketing digital
- ➔ Social média, e-réputation et influence

➔ COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Exercer une fonction de veille marketing
- ✓ Élaborer un plan d'actions commerciales et de marketing opérationnel
- ✓ Collaborer avec les acteurs internes et externes en mode projet
- ✓ Intervenir dans la stratégie de l'entreprise



Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap et à mobilité réduite

▶ PRÉREQUIS

Titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS

▶ **Inscription dès maintenant**

▶ **Intégration jusqu'à fin septembre**

Admission après étude du dossier de candidature et entretien.

►►► Modalités d'examen

VIA DES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES EXPOSITIVES, INTERROGATIVES ET ACTIVES

Bloc 1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicales

Bloc 3 : Cordonner une équipe commerciale

Bloc 4 : Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés

BLOCS TRANSVERSAUX

Contrôles continus + dossiers FIL ROUGE



POURSUITE D'ÉTUDES

Concernant la poursuite d'études, voici les possibilités :

▶ **Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial**

Cette liste n'est pas exhaustive. N'hésitez pas à aller vous renseigner dans les universités proches de chez vous pour connaître les autres mastères que vous pouvez potentiellement intégrer.



DÉBOUCHÉS

À l'issue du Bachelor DCM, plusieurs postes sont possibles. En effet, vous pouvez être :

▶ **Attaché commercial**

▶ **Chargé de clientèle**

▶ **Responsable de la relation client**

▶ **Chargé de développement commercial**

▶ **Chargé de projet marketing**

Certificateur : Talis C&C
NSF : 312

Niveau : 6 (EU)

Éligible à la VAE via vae.gouv.fr

Durée : 496 Heures



WWW.AFORMANCE.FR