



# AFORMANCE

École Supérieure de Commerce

# 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 omnicanales
- 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 omnicanales

**Bloc 3 :** Coordonner 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](http://vae.gouv.fr)  
Durée : 496 Heures



**WWW.AFORMANCE.FR**