



[www.fore.fr](http://www.fore.fr)

**520H  
SUR 1 AN**

**2 jours/Semaine**

### PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux élèves de niveau Bac issus d'un BTS ou d'un DUT. Toutefois, les personnes issues d'une L2 ou d'un titre de Niveau 5 peuvent y accéder.

### FINANCEMENT

Formation éligible au CPF N° 239091  
FINANCEMENTS OPCO,  
TRANSITIONS PRO, Entreprises

### CERTIFICATION

Diplôme de Niveau 6 (BAC+3), enregistré et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles.  
Code RNCP : 32073  
Code Diplôme Apprentissage : 26X31216

### CONTACTS

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36  
[christine.gueniot@fore.fr](mailto:christine.gueniot@fore.fr)  
Jacqueline JIOUT 0690 25 59 28 / 0590 38 71 31  
[jacqueline.jiout@fore.fr](mailto:jacqueline.jiout@fore.fr)

### METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Active et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur  
Mises en situation – Travaux dirigés – Etudes de cas – Présentiel / Distanciel

### MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salle informatique connectée Internet (fibre optique) – Documentations sur plateforme informatique – Vidéo projecteur – Matériel salle de formation

**SUIVI ET EVALUATIONS :** Contrôles continus. Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Une progression pédagogique est remise par chaque formateur par année. Un classeur pédagogique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. TEAMS permet de télécharger les cours et de recevoir toutes les informations inhérentes à la formation.

### LE OU LA TITULAIRE DU TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL DOIT ÊTRE CAPABLE DE :

- . Préparer des plans de développement
- . Organiser des actions commerciales et marketing opérationnel
- . Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés
- . Organiser la veille sur les marchés et la concurrence
- . Animer son équipe



# BACHELOR MANAGEMENT ET ENTREPREUNARIAT

## TITRE CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES & MARKETING OPÉRATIONNEL

PROGRAMME

### 1 Préparer des plans de développement

- Comprendre des Orientations Stratégiques
- Déployer une Stratégie multi-canal
- Décliner Mix Marketing et plan marketing
- Comprendre l'Economie numérique et collaborative

### 3 Enseignement transverses

- Business english for management
- English seminar
- Business Game
- Master classes

### 2 Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés

- Assurer la Gestion budgétaires
- Maitriser les principaux mécanisme du contrôle de gestion

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

- Prendre en compte les Enjeux du marketing relationnel
- Gérer les achats et la logistique

### 5 Majeur

- Développer ses compétences commerciales
- Animer le plan d'action marketing et commercial
- Négocier et gérer son portefeuille
- Initier un Parcours client
- Réaliser des tableaux de bord et reporting

### 6 Organisation de la veille sur les marchés et la concurrence

- Assurer la veille concurrentielle
- Connaître son marché par des études marketing

### 7 Animer son équipe

- Organiser et animer le travail



## PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ère) commerciale
- Business developer
- Chargé(e) de développement commercial
- Adjoint responsable export
- Chargé(e) de projet
- Délégué(e) régional des ventes
- Responsable de rayon
- Consultant projet

Le (la) chargé.e d'affaires commerciales maîtrisera les notions de communication écrite et orale, comme l'argumentaire commercial et saura élaborer une analyse financière de base, des tableaux de bord et comprendre les mécanismes économiques qui régissent notre société.