

CFA+**FORE**

BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

2 SPÉCIALITÉS : INTERNATIONAL BUSINESS / MANAGEMENT ET ENTREPRENEURIAT**520H
SUR 1 AN****2 jours/Semaine**

PRÉREQUIS

La formation s'adresse aux personnes issues 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 : 38830 enregistré le 27/03/2024
Code Diplôme Apprentissage : 26X31216

CONTACT

Christine GUENIOT 0690 48 26 50 / 0590 38 71 36

christine.gueniot@fore.fr

Delphine PIERQUIN 0690 05 76 46 / 0590 38 22 78

delphine.pierquin@fore.fr

Audrey DE COURTEMANCHE 0690 98 74 15 / 0590 32 30 91

audrey.decourtemanche@fore.fr

www.fore.fr

LE OU LA TITULAIRE D'UN BACHELOR CHARGÉ.E DES AFFAIRES SERA CAPABLE DE :

- Préparer le plan de développement commercial omnicanal
- Gérer les activités commerciales omnicanales
- Coordonner une équipe commerciale
- Développer des tactiques de négociation et d'influence internationales



METHODES PEDAGOGIQUES :

Méthodes Actives et Participative : Apports opérationnels par des spécialistes du secteur • Mise en situation. Travaux dirigés • Etudes de cas • Présentiel / Distanciel.

MOYENS PEDAGOGIQUES :

Salles informatiques connectées à Internet (fibre optique) • Documentations sur plateforme informatique TEAMS • Vidéo projecteur • Matériel en salle de formation.

SUIVI ET EVALUATIONS :

Contrôles continus et 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. 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.

BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

PROGRAMME

1 Préparer le plan de développement commercial omnicanal

- Benchmark et tendances (veille commerciale)
- Intelligence artificielle et Data
- Comportements d'achat (diagnostic commercial interne)
- Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commerciale omnicanale)
- Éthique des affaires
- Épreuve Certifiante

2 Gérer les activités commerciales omnicanales

- Réseau et partenaires
- Argumentaires commerciaux
- Négociation commerciale
- Outils de la relation client (service clients, CRM, Chatbot, enquête de satisfaction...)
- Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)
- Gestion d'un site e-commerce(notoriété, trafic, croissance, contact...)

3 Coordonner une équipe commerciale

- Gestion de projet
- Intelligence individuelles et collectives
- Développement des talents
- Impact et diversité

4 Enseignements Complémentaires

- Anglais
- Prise de parole en public
- LinkedIn et Réseaux
- Accompagnement à la recherche d'entreprise

SPÉCIALITÉS : INTERNATIONAL BUSINESS / MANAGEMENT ET ENTREPRENEURIAT

Spécialité International Business

- Commerce international
- Établir et déployer un parcours client adapté
- Optimiser la distribution et le merchandising
- Tableaux de bord
- Interpretation des états financiers

Spécialité Management et Entrepreneuriat

- Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel
- Gérer la diversité et l'interculturel
- Les principes de la gestion de projet
- Le droit de la personne dans le monde professionnel



POURSUITE D'ÉTUDES

- MASTÈRE MANAGER DE LA STRATÉGIE MARKETING
- MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS :

<https://ladom.fr/implantation/ladom-guadeloupe/>

Pour plus de renseignements contacter Mathieu JANUS au 0690 76 96 56



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



PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Conseiller(ère) commercial(le)
- Business developer
- Adjoint responsable export
- Chargé(e) de développement commercial
- Chargé(e) de projet
- Délégué(e) régional des Ventes
- Content manager
- Responsable de rayon