BACHELOR - NIVEAU 6 (EU)

BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Mise à jour octobre 2026

DURÉE
455H
SUR 1 AN
Rythme : 2 jours/semaine en centre.

PRÉREQUIS
Soit être titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion, soit se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication, et pouvoir, de ce fait, accéder à la formation par un dossier de VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels) validé par le certificateur. »

ACCES
De septembre à décembre chaque année

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

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Fore Martinique
0596 68 62 52
0696 02 20 40
apprentissage.martinique@fore.fr
Les Hauts de Californie
97232 Le Lamentin

LE MÉTIER
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 réagissent notre société

OBJECTIFS
- 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

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

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

SUIVI & ÉVALUATIONS
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.

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

POURSUITE D'ÉTUDES
- Mastère manager de la stratégie marketing
- Mastère management du développement commercial

BACHELOR - NIVEAU 6 (EU)

BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Mise à jour octobre 2026

CERTIFICATION BACHELOR CHARGÉ.E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Certification Professionnelle de niveau 6 (EU) délivrée par TALIS COMPETENCES ET CERTIFICATIONS, enregistrée et inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Code RNCP : 38830 enregistré le 27/03/2024

Code Diplôme Apprentissage : 26X31216

Code NSF : 312

VAE

Pour toute information relative à la VAE : www.vae.gouv.fr

Le livret N° 1 CERFA dit formulaire N° 12818*02 est le livret de pré-candidature à l'inscription d'une formation par la voie de la VAE :

Pour toute aide relative à la complétion de ce document, veuillez vous rapprocher de l'organisme certificateur VAE - TALIS

MOBILITÉ

Pour toute demande de mobilité se rapprocher de LADOM ou TALIS.
Plus d'infos : Mathieu JANUS au 0690 76 96 56

LE PROGRAMME

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

- Concevoir une veille commerciale
- Établir un diagnostic commercial omnicanal interne
- Préparer les actions commerciales omnicanales
- Organiser le plan de développement commercial omnicanal

Gérer les activités commerciales omnicanales

- Animer le réseau de partenaires physique et digital
- Rédiger les argumentaires commerciaux
- Négocier les affaires en tenant compte des conditions de réalisation imposées
- Finaliser la transaction commerciale
- Evaluer les résultats des actions commerciales omnicanales
- Analyser les résultats commerciaux en les comparant au plan d'actions commercial
- Ajuster le déploiement d'un parcours client adapté à la diversité des consommateurs et inclusif

Coordonner une équipe commerciale

- Organiser le travail d'une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Evaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
- Accompagner au développement des compétences de l'équipe commerciale

Enseignements Complémentaires

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

Spécialité International Business

- Commerce international
- Établir et déployer un parcours client adapté
- Optimiser la distribution et le merchandising
- Tableaux de bord
- Interprétation 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

Spécialité Communication Digitale

- Développer la visibilité digitale d'une entreprise pour soutenir l'activité commerciale
- Concevoir des campagnes de prospection et de fidélisation en ligne
- Utiliser les réseaux sociaux pour générer des leads et renforcer la relation client
- Créer des contenus marketing adaptés aux cibles commerciales
- Mettre en place des stratégies d'acquisition et de conversion digitale.

Fore Martinique
0596 68 62 52
0696 02 20 40
apprentissage.martinique@fore.fr

Les Hauts de Californie
97232 Le Lamentin