

BACHELOR VENTE ET NÉGOCIATION

(CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES)

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 6

MÉTIERS VISÉS

- Commercial sédentaire/ Commercial terrain
- Commercial BtoB / BtoC
- Business Developer
- Responsable des ventes comptes-clés
- Responsable régional des ventes

DURÉE

- 498 heures réparties sur 12 mois
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 1,5 jours en formation / 3,5 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac+2 validé (120 crédits ECTS)
ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur le Mémoire
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

Le titre " Chargé d'Affaires Commerciales" est reconnu par l'Etat niveau 6. Le titre est délivré par TALIS Compétences & Certification et préparé en partenariat avec le certificateur.

Le titre a été enregistré le 27/03/2024 par France Compétences sous le n°RNCP 38830 pour une durée de 3 ans, code NSF 312 (Commerce, vente).

Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez

le site vae.gouv.fr et pour la demande de recevabilité

le site service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282

Les liens de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations sont consultables sur le site France Compétences.

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes du chargé d'affaires lui permettent de comprendre les besoins spécifiques des clients et de proposer des solutions commerciales adaptées. Les diplômés maîtriseront l'ensemble du cycle de vente BtoC complexe comme BtoB et seront compétents en prospection comme en composition d'une offre commerciale adaptée afin de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires d'une entité.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

COMPÉTENCES CLÉS

- Concevoir un plan de conquête commerciale
- Préparer son acte de vente et négocier
- Appréhender les ratios de pilotage commercial
- Assurer une présentation orale impactante

APPRECIATIONS DES RESULTATS

• Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.

Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.

Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un Mémoire à soutenir devant un jury de professionnels.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés



Wifi



Suite Office 365



Bibliothèque virtuelle



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

VOTRE PROGRAMME

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team Building

BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Benchmark et tendances
- Intelligence artificielle et data
- Comportements d'achat
- Plan de conquête commerciale et digital
- Éthique des affaires
-

BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNICANALES

- Réseau et partenaires
- Argumentaires commerciaux
- Négociation commerciale
- Outils de la relation client
- Indicateurs de succès et progrès
- Gestion d'un site e-commerce

RÉVISIONS

SOFTSKILLS FOR SALES ET SIMULATIONS D'ENTRETIENS

EXAMENS

BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

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

BLOC 4 : HARDSKILLS COMMERCIAUX

- Entrepreneurat
- Pitch et storytelling
- Négociation internationale
- Growth hacking
- Prise de parole convaincante et argumentaire public

LIVRABLES DE CERTIFICATION :

- Dossier fil rouge inter-blocs
- Dossier professionnel et soutenance de mémoire
- Cas de vente



Le programme est également découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.

BLOC 1

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

BLOC 3

Coordonner une équipe commerciale

BLOC 2

Gérer les activités commerciales omnicanales

BLOC 4

Hardskills Commerciaux