

Bachelor Chargé(e) d'Affaires Commerciales

Diplôme de niveau 6 EU



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC1 - Préparer le plan de développement Omnicanal

- Maîtriser l'information pour anticiper les changements
- Détecter les opportunités et optimiser la stratégie commerciale
- Détecter des opportunités stratégiques
- Décliner la stratégie commerciale en actions concrètes
- Optimiser la conquête et la fidélisation des clients
- Planifier et piloter les actions commerciales
- Formaliser un processus commercial cohérent et efficace

BLOC2 - Gérer les activités commerciales Omnicanal

- Développer et fidéliser un réseau de partenaires performants
- Générer de la valeur pour l'entreprise et ses clients
- Développer des argumentaires commerciaux percutants et adaptés
- Faciliter le processus de vente et optimiser la communication
- Conclure une vente satisfaisante pour les deux parties
- Évaluer l'efficacité de la stratégie commerciale
- Renforcer la compétitivité de l'organisation et optimiser les campagnes futures

BLOC3 - Coordonner une équipe Commerciale

- Optimiser l'organisation et la performance de l'équipe commerciale
- Évaluer l'atteinte des objectifs et l'efficacité des actions commerciales
- Suivre les résultats et améliorer les performances de l'équipe commerciale

Entraînement à l'examen

Learning expedition – Canada

Avant le départ

- Réaliser une veille et prospecter des entreprises en lien avec le secteur d'activité

Pendant la Learning Expedition

- S'immerger dans un cours au Cégep de Drummondville
- Découvrir les formations et échanger avec les responsables pédagogiques et les professionnels
- Visiter des entreprises et découvrir la culture

Après

- Partager un retour d'expérience et établir un bilan
- Développer son ouverture à l'international

ACCÈS

- Aux titulaires d'un Titre de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS
- La signature du contrat d'alternance permet le démarrage de la formation sans délai
- Gratuit pour les alternants / Formation prise en charge par les opérateurs de compétences (OPCO)
- L'inscription à cette formation en VAE est possible. Toute demande sera orientée vers TALIS, organisme certificateur habilité à la VAE. Pour engager la démarche, contactez notre service Relations Entreprises.
www.vae.gouv.fr

POURSUITE D'ÉTUDES

- Possibilité de poursuivre en Master ou équivalent dans le domaine du commerce, de la vente, des ressources humaines, du marketing ou de la communication

MÉTIERS VISÉS

- Le titulaire du Bachelor peut développer ses activités dans de très nombreux secteurs professionnels
- Accès à des postes tels que : Chargé(e) de développement commercial, Sales and marketing officer, Attaché(e) commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e)... Chef(fe) de secteur des ventes, Chef(fe) des ventes, Délégué(e) régional(e) des ventes, Inspecteur(trice) des ventes, Inspecteur(trice) commerciale, Business developer, Account manager, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes

MODALITÉS

La formation en Bachelor Chargé(e) d'Affaires Commerciales dure 1 an

- 578 h en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation
- Alternance : se référer au calendrier de formation

Les heures de formations sont réalisées en présentiel.

Titre « Chargé(e) d'Affaires Commerciales » certifié par Talis Compétences & Certifications et reconnu par l'Etat au niveau 6 EU, code NSF 312, RNCP38830 en date du 27/03/2024.

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation certifiante.

Bloc 1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales

Bloc 3 : Coordonner une équipe commerciale

PUBLIC

Toute personne souhaitant compléter sa formation, alternant en apprentissage ou contrat de professionnalisation.

Candidat préparant une VAE et respectant les conditions de recevabilité.

Toutes les formations SB sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez Jennifer BIZET, référente handicap SB, elle vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation.

LES DE SAINT-BÉNIGNE

- Passerelle facilitée entre la formation initiale et l'alternance
- Parcours possible dans le Groupe Saint-Bénigne de la maternelle au BAC+3
- Equipe de 60 formateurs aguerris et permanents
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en SB Formation année après année

Etudiant ou apprenti, **c'est toi qui chois**

SB Formation c'est aussi



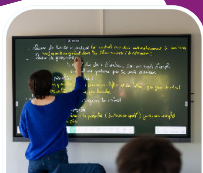
**Proximité du tram
et de la Toison d'or**



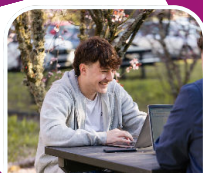
**Parking réservé
à nos alternants**



**Cafétéria et
espaces détente**



**Equipements
connectés, TBI, wifi
dans toutes les salles**



**Parc et espaces
verts, coworking
sur le site**

Candidate dès maintenant !

1



2



3



4

Connecte-toi
en ligne sur
sb-formation.fr

Fixe un rendez-vous avec
un conseiller chez
SB Formation

Bénéficie d'un
accompagnement dans ta
recherche d'entreprise

Signe ton contrat d'alternance
(apprentissage ou
professionnalisation)

**RETROUVEZ-NOUS
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**



Référente pédagogique : Catherine BOULANGÉ

Responsable relations entreprises : Laetitia Pauget
03.80.70.12.06
laetitia.pauget@groupe-sb.org