



# BACHELOR

## Chargé de Développement commercial

### Titre à finalité professionnelle

NIVEAU 6

Enregistré au RNCP sous l'intitulé "Chargé de gestion commerciale" du 2 mars 2020 (N° 34465 - Code NSF : 312M et 313) délivré par Formatives



Rejoignez notre  
campus



### Qui sommes-nous ?

#### NOTRE PROJET ET NOS VALEURS

- Nous avons à cœur de vous accompagner sur le chemin de la réussite.
- Nous sommes à vos côtés pour vous transmettre les éléments indispensables à votre construction professionnelle.

#### NOS SPÉCIFICITÉS

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours :
- Une aide à la recherche d'entreprise.
  - Un formateur référent.
  - Un parcours d'orientation et/ou d'entrée sur le marché du travail.

#### NOS MISSIONS

- Développer vos compétences et vos qualités.
- Développer votre expérience professionnelle.
- Développer votre autonomie et votre sens des responsabilités.

#### Objectifs



Former des professionnels pouvant :

- Contribuer au déploiement des axes stratégiques de l'entreprise
- Développer la commercialisation de l'offre, sur un terrain national et international
- Concevoir et déployer une politique marketing en et hors ligne

Rejoignez nos  
étudiants pour  
devenir un  
professionnel  
accompli ...

# BACHELOR

Chargé.e de Développement commercial

Informations



- Titre Niveau 6. Enregistré au RNCP sous l'intitulé "Chargé de gestion commerciale", code NSF 312m et 313 enregistré au RNCP le 02/03/2020 délivré par FORMATIVES
- Accessible aux personnes en situation de handicap



1-Conduire une politique commerciale



2-Piloter un projet commercial



3-Superviser une équipe et gérer un budget commercial



4-Une option à choisir :  
Hôtellerie et tourisme  
ou Immobilier  
ou Pilotage commercial



## Votre profil

- Volontaire, dynamique
- Goût du travail en équipe
- Autonome
- Qualités d'écoute et d'analyse
- Persévérant



## Conditions d'accès

- Titulaire d'un diplôme Bac +2 (120 ECTS)
- Titre de niveau 5 RNCP
- VAP



## Modalités de recrutement

- Etape 1 : Inscription sur notre site internet
- Etape 2 : Analyse du dossier de candidature (Tests et entretiens)
- Etape 3 : Validation

## Modalités

- Durée : 12 mois
- Rythme : 3 semaines/1semaine
- Statut : Apprentis

## Pédagogie

- Mise en œuvre d'une pédagogie innovante
- Utilisation du numérique
- Apprentissage par projet

## Missions en entreprise

- Analyser la stratégie commerciale
- Identifier les besoins du marché et développer des opérations de manière proactive
- Créer une synergie commerciale et marketing et développer l'approche omnicanale
- Mesurer l'efficacité de la politique commerciale

## Formation



## Missions en entreprise

- Mettre en place une veille stratégique
- Analyser le marché et le contexte global afin d'ajuster les politiques commerciales et marketing
- Utiliser le Big Data et traiter les données pour définir des objectifs et les atteindre
- Mettre en place une politique de relation clients personnalisée
- Contribuer au développement de la performance de l'équipe
- Etablir et gérer un budget commercial
- Manager les ressources du service commercial et mesurer l'activité et les résultats



## Entrée sur le marché du travail :

Responsable d'unité commerciale, Business support, Créateur d'entreprise, Adjoint chef de service, Chargé d'affaires, Chargé de marketing traditionnel ou digital