

Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales

afpi  alternance

Commerce-Achats-Vente

24/03/2025

Condition d'accès

Être titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, de préférence dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion

Quels métiers exercer grâce au diplôme ou au titre ?

Chargé(e) de développement commercial, Attaché(e) commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e), Délégué(e) régional(e) des ventes, Inspecteur/ Inspectrice des ventes, Chef(fe) des ventes, Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale, Business developer, Account manager...

En quoi consiste le métier ?

Le chargé d'affaires commerciales est placé sous la responsabilité du directeur commercial ou du directeur des ventes au sein du service commercial. Dans les structures de petites tailles, son champ d'intervention nécessite une grande polyvalence, de la gestion du projet à la coordination d'équipe. Dans les entreprises de plus grande taille, il a en charge le développement commercial omnicanal d'un portefeuille clients spécifique: grands comptes, d'un secteur géographique précis, ou d'un segment de marché: B2C, B2B, B2G... La principale mission d'un chargé d'affaires commerciales est de développer le chiffre d'affaires de son entité. Pour mener cette mission à bien, il doit savoir prospecter, déceler les opportunités, gérer le processus commercial, animer, former et fédérer les équipes.

Les secteurs d'activité où exercer le métier

Tous types d'entreprises: groupes et filiales de grandes entreprises, PME/PMI dans divers domaines tels que les services, le commerce, le BTP et l'industrie, organismes publics, collectivités territoriales, cabinets de conseil, sociétés de services, agences de publicité, médias

Organisation de la formation

2 jours à l'AFPI / 3 jours en entreprise

Validation du diplôme ou du titre

Titre de niveau 6 - Code RNCP 38830 -
Certificateur: TALIS COMPÉTENCES & CERTIFICATIONS -
Date d'échéance de l'enregistrement: 27/03/2027

Validation des 3 blocs de compétence:
Bloc 1 - Préparer le plan de développement commercial omnicanal,
Bloc 2 - Gérer les activités commerciales omnicanales,
Bloc 3 - Coordonner une équipe commerciale

CODE RNCP
38830

CENTRES DE FORMATION
Lille

DURÉE DE LA FORMATION
1 an

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE
TALIS COMPÉTENCES ET CERTIFICATIONS



Les + afpi

Taux de réussite à l'examen en 2023 (en %) **100**

Taux d'insertion en 2023 (en %) **100**

- 1200 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 500 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat
- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

10 CENTRES
dans le Nord Pas-de-Calais situés au

Boulogne - 03 21 87 79 06
Cambrai - 03 27 70 34 23
Hénin-Beaumont - 03 21 20 40 31
St-Omer - 03 21 87 79 06

Béthune - 03 21 20 40 31
Dunkerque - 03 28 59 32 90
Lille - 03 20 94 76 73
Valenciennes - 03 27 45 24 15

Calais - 03 21 87 79 06
Etaples - 0654769800
Maubeuge - 03 27 53 14 00



Restitution de dossiers écrits -
Jeu de rôle (oral) -
Etude de cas (dossier écrit)

coeur des bassins industriels et
d'emploi

Programme

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

Gérer les activités commerciales omnicanales

Coordonner une équipe commerciale

Majeure business development

CONTENU DETAILLE

BLOC 1 - PREPARER LE PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICAL

Benchmark et tendances (veille commerciale),
Intelligence artificielle et data,
Comportements d'achat (diagnostic commercial interne),
Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commercial omnicanal),
Ethique des affaires

BLOC 2 - GERER LES ACTIVITES COMMERCIALES OMNICALES

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

BLOC 3 - COORDONNER UNE EQUIPE COMMERCIALE

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

BLOC MAJEURE BUSINESS DEVELOPMENT

Commerce international,
Etablir et déployer un parcours client adapté,
Optimiser la distribution et le merchandising,
Tableaux de bord,
Interprétation des états financiers,
Site e-commercial

Version

PR6/ENR/02 V.2

Boulogne - 03 21 87 79 06
Cambrai - 03 27 70 34 23
Hénin-Beaumont - 03 21 20 40 31
St-Omer - 03 21 87 79 06

Béthune - 03 21 20 40 31
Dunkerque - 03 28 59 32 90
Lille - 03 20 94 76 73
Valenciennes - 03 27 45 24 15

Calais - 03 21 87 79 06
Étaples - 0654769800
Maubeuge - 03 27 53 14 00