Bachelor Chargé d'Affaires Commerciales

Commerce-Achats-Vente

02/11/2026

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 (EU) - Chargé d'affaires commerciales -
Code RNCP 38830 - Code NSF 312: Commerce, Vente -
Certificateur: TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS -
Date d'échéance de l'enregistrement: 27/03/2027
Titre également accessible par la voie de la VAE:https://vae.gouv.fr/ -
Livret téléchargeable: https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282 -

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 & CERTIFICATIONS

Les + afpi

Taux de réussite à l'examen en 2024 (en %)	100
Taux d'insertion en 2024 (en %)	100

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 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 coeur des bassins industriels et d'emploi

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

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

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 OMNICANAL

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 OMNICANALES

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