

Bachelor Européen business développer

Diplôme privé de la FEDE

L'UFA Jean Rose propose la certification professionnelle de "Chargé du développement commercial" enregistrée par CDE FEDE France au RNCP et reconnue par l'Etat au niveau 6, Fiche RNCP n°RNCP40172 enregistrée le 31/01/2025, code NSF 312 - **France Compétences** (<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/>)



Objectifs

- Définir une stratégie commerciale adaptée aux enjeux de l'entreprise et aux évolutions du marché
- Construire et piloter un plan d'action commercial performant, de la définition des objectifs au suivi des résultats
- Organiser, coordonner et animer efficacement une équipe commerciale
- Développer la satisfaction et la fidélisation client grâce à une approche relationnelle personnalisée
- Intégrer les enjeux RSE et de développement durable dans les pratiques commerciales et la relation client
- Maîtriser les techniques de prospection et de négociation dans un environnement omnicanal
- Développer et fidéliser un portefeuille clients en mobilisant des outils commerciaux adaptés
- Analyser les performances commerciales afin d'ajuster les actions et améliorer les résultats



Chiffres de la certification

Taux d'insertion global moyen à 6 mois: 75%
Taux d'insertion global moyen dans les métiers visés à 2 ans: 47%
Taux de réussite à la certification: 84%
Salaire moyen annuel à 2 ans: 29 800€



Pré-requis

(hors VAE)

L'accès à la préparation à la certification professionnelle « Chargé de développement commercial » est ouvert :

- Pour un cycle de formation de trois ans, à tout titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 4
- Pour un cycle de formation d'un an, à tout titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing. Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL
- À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats/candidates titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la vente, le commerce et le marketing (VAP)



Bloc de compétences

BLOC 1 : Développer la stratégie commerciale d'une entreprise - RNCP40172BC01

BLOC 2 : Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise - RNCP40172BC02

BLOC 3 : Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise - RNCP40172BC03

BLOC 4 : Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE - RNCP40172BC04



Cursus de formation

La formation est organisée en présentiel sur un an en alternance selon le rythme de 3 jours en entreprise et 2 journée en cours avec des temps forts qui figurent sur le calendrier pour un volume total de 560 heures de cours avec les activités visées suivantes :

Expertise professionnelle (développement de la stratégie commerciale d'une entreprise, pilotage du plan d'action commercial, gestion de l'équipe commercial et optimisation de la relation client, développement commercial dans une démarche RSE): UC D31.1

Mission professionnelle en atelier de rédaction du mémoire et préparation du Grand oral : UC D32

Langue vivante européenne Anglais : UC B31

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action : UC A2

Le management interculturel et les ressources humaines en Europe : UCA3



Et après ?

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département commercial, dans tout type de secteurs d'activités.

- Account manager
- Attaché commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable d'un point de vente
- Responsable commercial
- Responsable du développement des ventes



Informations pratiques



Tarifs

Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon son âge et son niveau de formation.



Délai d'accès

Durée de la formation : 12 mois

Rythme d'alternance : 3 jours entreprise / 2 jour UFA

Nombre d'heures de formation : 560 h sur 1 an.



Accessibilité

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre indication médicale. Pour plus d'informations contacter notre correspondant : s.kout@ecm-meaux.eu



Modalités d'évaluations

Etudes de cas, mises en situation professionnelle, soutenance orale individuelle ou en équipe, business game. Le certificateur organise les examens et prévoit le contrôle continu UC 33.

Cette formation est aussi accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience) :

<http://www.vae.gouv.fr>

<https://www.cde-fede.fr/la-vaе/>



20 rue de chaage 77100 MEAUX

01 60 09 88 50

accueil.ltp@ecm-meaux.eu

5min à pied du centre ville - 10 min à pied de la gare