

CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES

Le Titre Chargé d'affaires commerciales (CAC) certifié par Talis Compétences & Certifications et reconnu par l'Etat au niveau 6, est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 3 ans, par décision d'enregistrement de France compétences en date du 27 mars 2024 jusqu'au 27 mars 2027, sous le numéro [RNCP38830](#) . NFS 312 : commerce, vente



OBJECTIFS

La principale mission d'un chargé des affaires commerciales est de développer le chiffre d'affaires de son entité. Pour mener cette mission à bien, le chargé d'affaires commerciales doit savoir prospecter, déceler les opportunités, gérer les processus commerciaux, animer, former et fédérer les équipes.

Le chargé d'affaires commerciales évolue dans des entreprises à profil hétérogène. Il peut être amené à couvrir des tailles de marché et des zones géographiques très diverses dans tous les secteurs d'activité : industrie, construction, commerce, énergie, services informatiques, banque, immobilier, automobile, etc. y compris dans la sphère de l'économie sociale et solidaire. De ce fait, le spectre d'employeurs potentiel est très large, s'agissant de grandes entreprises, comme de PME.

Au sein d'un service commercial, le chargé d'affaires commerciales est placé sous la responsabilité du directeur commercial ou du directeur des ventes.

Pour toute entreprise, il contribuera à l'élaboration d'une stratégie commerciale et au déploiement opérationnel du plan d'action par la rédaction des argumentaires commerciaux en fonction des cibles définies, la planification des actions de prospection, l'organisation ou la participation à des événements et au suivi des résultats.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Préparer le plan de développement commercial omnicanal

- Contribution à l'élaboration d'une stratégie
- Organisation des actions commerciales

Gérer les activités commerciales omnicanales

- Développement des plans d'actions de fidélisation et de prospection
- Conduite d'une négociation commerciale
- Organisation des campagnes commerciales omnicanales

Coordonner une équipe commerciale

- Animation d'une équipe commerciale
- Suivi des performances et des compétences de l'équipe commerciale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- 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 / Inspectrice des ventes, Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale,
- Business developer, Account manager, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes

POURSUITE D'ÉTUDES / PASSERELLES ET INSERTION

Nous nous engageons à publier les taux de poursuite en formation et d'insertion professionnelle environ 6 mois après la certification.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis :

- Être titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion

ou

- Se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication, et pouvoir, de ce fait, accéder à la préparation du titre par un dossier de VAPP validé par le certificateur.

L'admission est prononcée après examen du dossier et entretien individuel.

Qualités requises :

Aptitude à la relation humaine et à la communication, dynamisme, autonomie, adaptabilité, organisation, sens des responsabilités.

ACCESSIBILITÉ

Pour l'accès à la formation, une rencontre avec le référent handicap permettra d'évaluer les possibilités d'adaptation : prise de contact alternance@groupe-saintjean.fr . Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

MODALITÉS D'ACCÈS ET PROCÉDURE D'ADMISSION

L'admission ne peut être valide qu'à la signature du contrat d'apprentissage avec l'entreprise d'accueil. Elle se déroule en 2 temps :

- 1- Candidater directement sur notre site internet
- 2- Après une session de tests, un entretien de motivation avec un membre de l'équipe pédagogique vous sera proposé.

Les candidatures sont ouvertes de décembre à mi-juillet dans la limite des places disponibles.

VALIDATION

Le parcours de formation permet au candidat de valider la certification du Titre de Chargé d'Affaires Commerciales de niveau 6.

Chaque bloc est validé lors d'une note ou moyenne au moins équivalente à 10 aux épreuves certificatives le concernant.

Le titre est également accessible via la VAE avec notre partenaire [TALIS](#) .

RÉSULTATS ET TAUX DE SATISFACTION

Résultats : Les résultats de la session seront communiqués dès validation par les commissions de certification.

Taux de satisfaction : Nous nous engageons à évaluer le taux de satisfaction de nos alternants à la fin de chaque cycle.

DURÉE ET RYTHME

Contrat d'apprentissage de 10 à 12 mois

Cours : 525 h réparties sur 10 mois, de septembre à juillet. Rythme : environ 1 semaine par mois en centre de formation

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

MODALITÉS

- Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels
- Les cours sont dispensés en petits groupes

- Un accompagnement individualisé et personnalisé est assuré
- La formation se tient en présentiel

Moyens pédagogiques

- Cours magistraux
- Travaux en groupe
- Études de cas, jeux de rôles

Moyens techniques

- Accès au wifi dans tout l'établissement
- Centre de ressources documentaires...

PROGRAMME

BLOC 1 – Préparer le plan de développement 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 – Gérer les activités commerciales omnicanales

- Analyse de données commerciales
- Réseau et partenaires
- Argumentaires commerciaux
- Négociation commerciale
- Outils de la relation client (service 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 équipe commerciale

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

PARCOURS DE SPECIALISATION – International

- Marketing International
- Anglais
- Mobilité internationale (1 semaine)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel.

Chaque bloc fait l'objet d'une évaluation sous forme de contrôle continu et d'épreuves certifiantes sous forme de dossier individuel ou collectif, d'étude de cas pouvant intégrer tout ou partie du module et jeu de rôle.

LES + DE LA FORMATION

- Parcours de spécialisation portant sur l'international
- Organisation par les alternants d'un séminaire à l'étranger

PARTENARIATS ET CERTIFICATIONS



