

Bachelor Chargé(e) d'affaires commerciales

Commerce - Achats - Vente

PROMEO

01/02/2026

Public et prérequis

Tous publics

Etre titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion. Les niveau 5 (EU) / 120 ECTS professionnel ou technique peuvent également accéder à la formation.

RÉFÉRENCE
COAV0037

CODE RNCP
38830

Validation et certification

Chargé d'affaires commerciales

Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP par TALIS et reconnue par l'Etat.

Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :

RNCP38830BC01 - Préparer le plan de développement commercial omnicanal

RNCP38830BC02 - Gérer les activités commerciales omnicales

RNCP38830BC03 - Cordonner une équipe commerciale

Préparation à la certification Le Robert

Préparation à une certification en anglais, LINGUASKILL

CENTRES DE FORMATION
Senlis, Beauvais

DURÉE DE LA FORMATION
1 an / 450 heures

ACCUEIL PSH

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

PARTENAIRE
TALIS

Modalités de la formation

1 semaine en centre

3 semaines en entreprise

En présentiel et en distanciel (20 %)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet

Admission sur dossier et entretien

Accompagnement dans la recherche d'entreprises

Début de la formation : septembre 2026

Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Chargé d'affaires

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,

Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen

91.7 % en 2025 (Ex Bachelor Chargé d'Affaires Industrie – CESI)

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alernautes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Contenu de la formation

Bloc 1 : Préparer le plan de développement 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

Epreuve Certifiante Bloc 1 (rapport d'activité et soutenance - inclus préparation et méthodologie)

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicales

Réseau et partenaires

Argumentaires commerciaux

Négociation commerciale

Outils de la relation client (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction...)

Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)

Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact, ...)

Epreuve Certifiante Bloc 2

Bloc 3 : Cordonner une équipe commerciale

Gestion de projet

Intelligence collective

Performances individuelles et collectives

Développement des talents

Impact et Diversité

Epreuve Certifiante Bloc 3

PARCOURS DE SPECIALISATION

Acquérir les bases de finance pour non financiers

Communication interpersonnelle

Bureautique

Journée d'intégration