

# 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.

## 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 omnicanales

RNCP38830BC03 - Coordonner une équipe commerciale

Préparation à la certification Le Robert

Préparation à une certification en anglais, LINGUASKILL

## 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

## Contenu de la formation

**Bloc 1 : Préparer le plan de développement omnicanal**

RÉFÉRENCE

**COAV0037**

CODE RNCP

**38830**

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**

## 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 alternantes
- 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

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 omnicanales**

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 : Coordonner 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