Bachelor Chargé(e) d'affaires commerciales

Commerce - Achats - Vente

31/10/2026

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—
COMPÉTENCES
& CERTIFICATIONS

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 alternautes
- 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

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

• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant