BELMONT TERTIAIRE

FEDE
Centre Européen des Examens - France
Fédération Européenne Des Ecoles

Niveau 6

CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Bachelor Européen Business Developer



Certification professionnelle « Chargé du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP40172) par CDE FEDE FRANCE sur décision du directeur général de France Compétences en date du 31 janvier 2025, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, avec effet jusqu'au 31/01/2028, délivrée par CDE FEDE FRANCE, l'organisme certificateur. Certification professionnelle accessible par la VAE (vae.gouv.fr - cde-fede.fr/la-vae/)

Le chargé de développement commercial est un acteur clé de la croissance et du succès de l'entreprise : il a la charge du développement de la stratégie et de la performance commerciale.

Il développe une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial en l'alignant sur les objectifs globaux de l'entreprise.

Il élabore, pilote et coordonne le plan d'action commercial pour respecter les objectifs fixés, ce qui inclut les actions de prospection et de vente, la négociation et la finalisation des contrats avec les clients les plus importants, la relation client et l'expérience client.

OBJECTIFS

- Développer la stratégie commerciale d'une entreprise
- Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise
- Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client
- Contribuer au developpement RSE

PRÉREQUIS

- Etre titulaire d'un Bac+2 ou d'une certification professionnelle niveau 5 validée dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing
- Niveau d'anglais A2 du CECRL

QUALITÉS REQUISES

- Esprit entrepreneurial
- Excellent relationnel
- Organisation rigoureuse
- Capacités d'analyse et curiosité

PUBLICS VISÉS

Tout public

MÉTIERS VISÉS

- Account Manager
- Attaché commercial
- Business developper
- Chargé d'affaires et de comptes
- Chargé de développemeent commercial
- Responsable d'un point de vente
- Responsable commercial
- Responsable du developpement des ventes

MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

- Admission sur dossier, test d'anglais et entretien individuel
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Formateurs ayant une expérience pédagogique et professionnelle significative
- Plateforme internet
- Ateliers, séminaires
- Challenge « Les Négociales »
- Salles équipées d'ordinateurs avec vidéo-projecteur

VALIDATION

Validation de compétences pour chaque bloc de compétences :

- Étude de cas
- Soutenances professionnelles
- Dossier professionnel

- **Finale :** Valider l'ensemble des 4 blocs de compétences

MODALITÉS DE FORMATION

Le jour de l'entretien le calendrier sera remis, ainsi que l'information sur l'admission du candidat à la formation

EN ALTERNANCE - En 1 an - 504h

- 2 jours de cours / semaine
- 3 jours en entreprise / semaine

- **Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation ou PRO-A**

Gratuité des études, prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

EN INITIAL – En 1 an – 504h

- 2 jours de cours / semaine

+ 12 semaines (minimum) de stage soit 60 jours de présence en entreprise

Tarif en téléchargement sur le site

APPRENTISSAGE

FRANCE compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

MON COMPTE FORMATION

Programme de la formation

CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Bachelor Européen business developper

BLOC 1 – Développer la stratégie commerciale d'une entreprise

- Les enjeux de l'audit commercial pour évaluer les activités commerciales d'une entreprise
- Audit externe : analyse du secteur d'activité de l'entreprise et des tendances du marché
- Audit interne et identification des besoins de l'entreprise
- Présentation des résultats d'analyse et des tendances repérées aux parties prenantes
- Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles
- Le cadre légal et réglementaire constitutif des activités commerciales

BLOC 2 – Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise

- Construction du plan d'action commercial
- Formalisation du plan et construction des outils de suivi
- Mesure de la performance commerciale
- Amélioration continue du plan d'action commercial

BLOC 3 – Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise

- Gestion des ressources humaines et des compétences
- Coordination de l'équipe commerciale
- Optimisation de la relation client

BLOC 4 – Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

- Contribution à la démarche RSE de l'entreprise
- Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE
- Pilotage des actions de prospections et de négociation

Langue vivante - Anglais

- Compréhension écrite et orale
- Production écrite et orale
- Interaction et médiation

Projet Européen

- Importance de l'Histoire
- L'Europe et le monde
- Culture et diversité en Europe
- La citoyenetté européene
- Fonctionnement de l'UE
- Enjeux, défis et avenir de la construction européene
- Focus sur la corruption

MODALITÉS D'EXAMEN – DOUBLE CERTIFICATION

La formation vous prépare à deux diplômes complémentaires :
• le Chargé du Développement Commercial (certification professionnelle RNCP 40172),
· le Bachelor Européen Business Developer.
Pour obtenir les deux diplômes, vous devez valider les épreuves prévues pour chacune des deux certifications.

EXAMEN – CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Épreuve et contenu évalué	Type
Bloc 1 – Évaluation écrite – Dossier professionnel : analyse du marché et analyse concurrentielle	Collectif
Bloc 1 – Évaluation écrite – Étude de cas : orientations stratégiques opérationnelles	Individuel
Bloc 2 – Évaluation écrite – Étude de cas : construction du plan d'action commercial	Individuel
Bloc 2 – Évaluation écrite et orale – Mise en situation professionnelle : performance et amélioration continue du plan	Individuel
Bloc 3 – Évaluation écrite – Cas pratique : gestion des compétences et coordination de l'équipe commerciale	Individuel
Bloc 3 – Évaluation écrite – Dossier professionnel : optimisation de la relation client	Individuel
Bloc 4 – Évaluation écrite – Mise en situation professionnelle : participation à un projet RSE	Collectif
Bloc 4 – Évaluation écrite – Dossier professionnel : optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE	Collectif
Bloc 4 – Évaluation écrite – Cas pratique : plan de prospection et négociations commerciales	Individuel

EXAMEN · BACHELOR EUROPÉEN BUSINESS DEVELOPER

Épreuve et contenu évalué	Durée
Étude de cas (épreuve nationale) reprenant les 4 blocs	6 h
Oral sur rapport d'activité entreprise (30–35 pages)	30 min
Anglais – Écrit (thématiques nationales)	1 h
Anglais – Oral	40 min
Europe – 2 QCM	40 min / QCM

DOUBLE CERTIFICATION

FEDEration for European Education
FÉDÉration Européenne des Ecoles

BACHELOR EUROPÉEN BUSINESS DEVELOPER

Diplôme privé de la FEDE - niveau 6 du Cadre européen des certifications (CEC) délivrance de 60 ECTS