

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ·E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Majeure Marketing

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

OMNIS, école membre du groupe VISO offre des formations en alternance depuis plus de 20 ans, adaptées aux besoins des étudiant·es et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **niveau BAC+2** au **niveau BAC+5** et offrent une expérience professionnelle par la voie initiale ou en **alternance** au sein de notre réseau de 2500 partenaires.

UN SECTEUR EN EXPANSION

Le numérique a transformé les ventes, les canaux et les achats. La concurrence accrue exige des vendeurs une écoute client pointue, de l'innovation et une contribution au développement commercial de leur entreprise. Une formation adaptée et une veille constante du marché sont essentielles pour réussir dans ce domaine en pleine mutation.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le·la chargé·e d'affaires commerciales évolue dans des **entreprises à profil hétérogène**.

Il·elle peut être amené·e à couvrir des tailles de marché et des zones géographiques très diverses dans tous les secteurs d'activité.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Gérer les activités commerciales
- › Coordonner une équipe de vente
- › Conduire le plan d'action d'atteinte des objectifs commerciaux

OMNIS-GROUPEVISO.FR



TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ·E D'AFFAIRES COMMERCIALES

Majeure Marketing

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 5** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Test de positionnement**
- › **Dossier de candidature**
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

Plan de développement commercial

(Bloc n°38830BC01)

- › Veille et diagnostic commercial
- › Préparation des actions commerciales
- › Organisation du plan, retroplanning

Activités commerciales omnicanales

(Bloc n°38830BC02)

- › Animation du réseau de partenaires
- › Négociation commerciale
- › Finalisation de la vente et évaluation des résultats

Coordination d'une équipe (Bloc n°38830BC03)

- › Animation de l'équipe
- › Évaluation des performances
- › Développement des compétences

Majeure marketing

- › Chat GPT
- › Marketing opérationnel
- › Marketing stratégique et digitale
- › Outil de satisfaction client

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Études de cas
- › Situation réelle reconstituée
- › Rapport d'activité
- › Rapport de veille et plan
- › Dossier écrit

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en **alternance** ou en **formation initiale** sur une période de **1 an**.
Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.
- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titre RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › **Manager Commercial et Marketing**

Métiers :

- › Responsable commercial·e
- › Sales and marketing officer
- › Business developer

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP n°38830 le 27/03/2024, délivré par TALIS

