

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

# CHARGÉ·E D'AFFAIRES COMMERCIALES

## NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'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 : industrie, commerce, énergie, services informatiques, banque, automobile, etc...

## COMPÉTENCES VISÉES

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

[WWW.IMC-GROUPEVISO.FR](http://WWW.IMC-GROUPEVISO.FR)

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

# CHARGÉ·E D'AFFAIRES COMMERCIALES

## CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (toutes filières ou titres homologués)
- › Tests de sélection : anglais, culture générale et spécialisation
- › 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

## 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

### Titres RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Manager du Développement Commercial
- › Manager des Organisations

### 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



### Contact scolarité

Metz | 03 74 47 72 43  
Forbach | 03 88 23 84 73  
Nancy | 03 74 47 25 50



15 rue du Parc, 57600 Forbach  
3 place Edouard Branly, 57070 Metz  
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy

[www.imc-groupeviso.fr](http://www.imc-groupeviso.fr)

