

TITRE PROFESSIONNEL
Chargé(e) d'Affaires Commerciales

Niveau 6 (EU)

Parcours de spécialisation à
Notre Dame : communication digitale

Durée de la formation : 1 an, 498 h.

Le (la) Chargé(e) d'Affaires Commerciales participe au **développement** de l'activité de l'entreprise en **identifiant** et **fidélisant** les clients, en assurant le **suivi commercial**, tout en contribuant à la visibilité de l'offre et à la **communication** de l'entreprise sur les supports digitaux.

Entrée en formation

• Être titulaire d'un Bac +2 validé : BTS, d'un DUT ou une L2 (titre de niveau 5 - (EU) 120 ECTS), idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion.

Profils

• Entre 18 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap).
• Sans limite d'âge pour les contrats de professionnalisation, (sous certaines conditions).

Objectifs

À la fin de sa formation, le titulaire sera capable de :

• Contribuer à l'élaboration d'une stratégie
• Organiser des actions commerciales
• Développer des plans d'actions de fidélisation et de prospection
• Conduire une négociation commerciale
• Organiser des campagnes commerciales omnicanales
• Animer d'une équipe commerciale
• Suivre des performances et des compétences de l'équipe commerciale

Bloc de compétences

La formation permet de préparer trois blocs de compétences :

1 - Préparer le plan de développement commercial omnicanal
2 - Gérer les activités commerciales omnicanales
3 - Coordonner une équipe commerciale

Tous les blocs doivent être validés pour obtenir le titre RNCP.

Formation en alternance

Qui prépare à l'obtention d'un titre de niveau 6 (EU)

NIVEAU 6 (EU)

CodeRNCP
RNCP38830
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38830/

Titre reconnu par l'État.
Réf RNCP : Titre Chargé(e) d'Affaires Commerciales de niveau 6 (EU), codes NSF 312, fiche RNCP 38830, délivré par TALIS COMPÉTENCES ET CERTIFICATIONS le 27/03/2024.
Informations complémentaires via www.talis.community

Accès
- Pré-inscription en ligne sur le portail www.notredamecastres.fr
- Validation du projet par un conseiller.
- Accompagnement à la mise en relation avec les entreprises.
- Passerelle possible
VAE possible (voir les conditions sur : https://vae.gouv.fr/

Tarif
- Selon le taux de prise en charge de l'OPCO de l'entreprise.

Durée et rythme
498 h sur 1an
2 jours UFA / 3 jours entreprise

Type de formation
En presentiel.

Individualisation
Possibilité : oui.

Handicap
- Accessibilité
- Dispositif PAI/PAP/PPS

Pôle supérieur Notre Dame Castres
5, Rue des Porches- 81100 CASTRES
www.notredamecastres.fr
05 63 62 58 00



Niveau 6 (EU)

TITRE PROFESSIONNEL
Chargé(e) d'Affaires Commerciales

Parcours de spécialisation à Notre Dame : communication digitale

Méthodes mobilisées

Pédagogie de l'alternance.

La plupart de nos formateurs sont issus de l'entreprise et construisent des séquences d'apprentissage en lien avec leurs expériences, celles des alternant(e)s et le métier préparé.

Tous les élèves bénéficient d'un **ordinateur portable équipé** des logiciels spécifiques à la formation concernée ainsi que les plateformes pédagogiques et collaboratives (École directe et G-Suite) et professionnelles (STUDEA).

À minima, une visite de suivi est réalisée chaque année de formation par le (la) Chargé(e) de suivi de l'alternance, et un dialogue régulier est maintenu avec les maîtres d'apprentissage.

Un suivi pédagogique est privilégié pour accompagner individuellement chaque étudiant.

Une Pédagogie active et coopérative qui permet :
- les mises en situation individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques),
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets,
- une organisation coopérative des apprentissages,
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation),
- une méthodologie garante de l'insertion professionnelle de l'étudiant,

Modalité d'évaluation et validation

- Contrôle continu tout au long de la formation..
- Examens, études de cas, quizz et présentations orales avec soutenance.
- Mission en entreprise avec évaluation professionnelle.
- Épreuves certificantes : réalisation de dossiers professionnels et soutenance finale.
- Validation du titre : totale et/ou partielle (système de blocs de compétences).

Et après...

LES MÉTIERS POSSIBLES :
- Chargé(e) de développement commercial
- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller(e) commercial(e,
- Délégué(e) commercial(e)
- Inspecteur / Inspectrice des ventes
- Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale...

« Bien formés et guidés, sachant valoriser leur dynamisme et leurs compétences dans un vivier favorable, nos titrés ont les meilleures chances de réussir le démarrage de leur vie professionnelle ! »

Nouvelle formation

Modalités d'inscription

- **Dossier d'inscription** sur : www.notredamecastres.fr



SUIVEZ-NOUS SUR :