

Bachelor RBDEC

Responsable business development et
Expérience Client



INFOS

Rythme

7 jours en entreprise
3 jours en formation

Durée

1 an, 470 heures

Le domaine des affaires commerciales connaît une forte croissance tout en étant profondément transformé par le numérique. Celui-ci a fait émerger de nouveaux canaux de distribution, modifié les techniques de vente et l'acte d'achat, tout en intensifiant la concurrence. Les

commerciaux doivent donc faire preuve d'une écoute accrue pour innover et renforcer le développement commercial de leur entreprise. Le chargé d'affaires commerciales participe à l'élaboration de la stratégie commerciale et met en œuvre le plan d'action : rédaction d'argumentaires adaptés aux cibles, planification de la prospection, participation à des événements et suivi des résultats. En lien constant avec le marketing et la direction, il partage son temps entre la vente des produits ou services et la coordination des équipes commerciales, qu'elles soient itinérantes ou sédentaires. Sa mission principale est de développer le chiffre d'affaires, ce qui implique de savoir prospecter, identifier les opportunités, gérer le processus commercial, animer, former et fédérer les équipes.

COMPÉTENCES VISÉES

- Développer le chiffre d'affaires
- Prospecter, déceler les opportunités
- Gérer les processus commerciaux
- Animer, former et fédérer les équipes

MÉTIER VISÉS

- Business developer
- Manager commercial
- Account Manager
- Chef de secteur des ventes

NOUS TROUVER

NEVEN Éducation
225 Avenue de Saint-Exupéry
06210 Mandelieu-la-Napoule

NOUS CONTACTER

Tél : 04 92 19 40 20
contact@neven-education.com



EXPERIENCE NEVEN

L'expérience NEVEN campus SKALE, c'est :

- Des cours immersifs axés sur la pratique concrète
- Des business games et sales challenges pour relever des défis en équipe
- Des visites d'entreprises pour découvrir le terrain et élargir ses perspectives
- Des voyages pédagogiques en France et à l'étranger pour vivre des expériences formatrices
- Une vie étudiante dynamique avec des clubs extrascolaires variés : Esport, Théâtre, etc...

PARCOURS SUR MESURE

En Bachelor et Mastère, choisissez un parcours à votre image :

- Une formation principale + une spécialité au choix : IA, Événementiel, Anglais ou Entrepreneuriat
- Des séminaires mensuels à la carte pour développer vos compétences clés : Anglais, Design Graphique, Outils informatiques, Softskills, IA.

PROGRAMME

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

ADMISSIONS

Les candidats doivent être titulaires d'un Bac +2 ou d'un titre de niveau 5 (EU) et soumettre un dossier de candidature. À titre exceptionnel, une demande de dérogation peut être envisagée.

La formation est accessible en VAE pour plus d'informations consultez : le [Portail de la VAE](#) et [France VAE](#).
Formuler une demande de recevabilité : [Formulaire 12818*02](#)

EXAMENS

Chaque bloc est autonome et peut être validé de manière indépendante. En cas de non-validation d'un ou de plusieurs blocs de compétences, il sera possible de repasser le ou les blocs de compétences invalidés.

Mise en situation professionnelle, études de cas, contrôle continu

Le Titre Chargé(e) d'affaires commerciales (CAC) de niveau 6 (EU) est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) pour 3 ans, par décision d'enregistrement de France compétences en date du 27 mars 2024 jusqu'au 27 mars 2027, sous le numéro RNCP 38830. Ce Titre Chargé(e) d'affaires commerciales est délivré par Talis Compétences & Certifications. NSF 312



Plus qu'un diplôme, un métier