

Chargé de développement Commercial

RNCP : 40172



Bachelor CDC

Accroître son expérience
professionnelle Être rémunéré(e)
par l'entreprise



Le principe

Pendant 1 an, vous
occuperez un poste
en développement
commercial à
raison de **3
semaines
en entreprise
et 1 semaine
de cours** par mois

Vous préparerez
votre diplôme
ouvert à **l'ensemble
des métiers
du développement
commercial**



Double certification

**Bachelor européen
Buisness developer** de la
FEDE
(diplôme de droit privé
suisse) 60 crédits ECTS

**Certification
professionnelle de chargé
de développement
commercial** enregistrée
au RNCP
par CDE FEDE France et
reconnu par l'État au
niveau 6 Fiche RNCP n°
40172 Enregistrée le
31/01/2025



L'alternance

Une expérience
professionnelle en tant
que **salarié(e) ou
apprenti(e)** pendant **1
an**

Une possibilité
d'**insertion directe en
entreprise** en CDI à
l'issue de
la formation

Une **rémunération
assurée** pendant la
durée de la formation

Une **formation prise
en charge** par
l'entreprise



Institut Professionnel du Commerce de l'Entreprise et du Management



CONTENU DE LA FORMATION PAR L'IPCEM

La formation est articulée
autour de compétences
générales et
professionnelles
Volume horaire : 520 h

Matières générales

- Culture européenne
- Management interculturel
- Langues
(anglais et espagnol)

Matières professionnelles

- Marketing stratégique et opérationnel
- Audit commercial
- Plan d'action commercial
- Gestion d'équipe
- Gestion de la relation client
- Droit du marketing
- Démarche RSE

NOTRE APPROCHE

- Vous êtes dans un groupe d'étude de **taille réduite**.
- Vous bénéficiez d'un **suivi personnalisé en entreprise**.
- Les cours mettent l'accent sur la **compétence professionnelle** autant que sur la **réussite au diplôme**.
- **Encadrement personnalisé pour répondre aux objectifs de chaque apprenant**.
- **Entraînements réguliers** à l'examen final.

COMPÉTENCES VISÉES

Bloc 1 : Développer la stratégie commerciale d'une entreprise

Bloc 2 : Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise

Bloc 3 : Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise

Bloc 4 : Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

FORMULE

Formation accessible en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

- 15-30 ans en contrat d'apprentissage (sauf dérogation)
- 16-25 ans en contrat de professionnalisation
- + de 26 ans sous conditions en contrat de professionnalisation



INSCRIPTION

- Être titulaire du **baccalauréat et d'un diplôme Bac +2**.
- **Votre profil :** méthodique, créatif, sens du travail en équipe.
- Remplir un **dossier d'inscription** (en téléchargement sur www.ipcem.fr) et être sélectionné(e) à la suite d'un **entretien de motivation** individuel.
- Être **recruté(e) par une entreprise**, pour laquelle vous travaillerez en alternance (entre 9 et 12 mois).

L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Dès le début de la formation, **vous êtes salarié(e) et passez les 3/4 de votre temps en entreprise**.
- Les entreprises accueillant des jeunes en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage **bénéficient de réductions de charges patronales**.
- Avec ce type de contrat, elles disposent d'un(e) **véritable collaborateur(trice)** pendant 1 an et doivent **vous aider à acquérir de nouvelles compétences** professionnelles.
- A l'obtention du diplôme, votre entreprise **peut vous proposer une embauche définitive**.
- **Visée professionnelle** de la formation: attaché commercial, chargé d'affaires, chef de secteur, responsable d'un point de vente, responsable commercial ...