



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 Business 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





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 ...