



Chargé de développement Commercial

RNCP : 40172



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'Etat 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.

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).

COMPÉTENCES VISÉES

Bloc 1 : Développer la stratégie commerciale d'une entreprise

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

Bloc 2 : Piloter le plan d'action commercial 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

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 ...

Institut Professionnel du Commerce de l'Entreprise et du Management

9 rue de la seigliere 33 800 Bordeaux Tél. : 05 56 33 27 34

www.ipcem.fr