



# BACHELOR EN COMMERCE

Certification professionnelle «Chargé du développement commercial»  
de niveau 6 **RNCP n° 41672**

Prospecte, fidélise tes clients, concrétise des ventes  
et devient un expert en développement commercial

Son rôle dépasse la simple relation client, il analyse les tendances  
du marché, identifie de nouvelles opportunités et conçoit des  
plans d'action pour renforcer la compétitivité de son entreprise.

## Suivi et évaluation de votre formation

Évaluation tout au long de la formation : séquences  
pédagogiques basées sur des mises en situation,  
cours en face à face pédagogique, TD, entraînement  
aux épreuves de l'examen et e-learning (environ 10%)

Suivi de la présence en formation par émargement numérique.

**Validation par la présentation à l'examen et la délivrance  
du Titre certifié Pigier en cours d'instruction auprès de France  
Compétences**

## Parcours possibles

- BAC +5 Commerce et Data
- BAC +5 Management, Business & Stratégie

**25 Places disponibles**

 **DURÉE ET RYTHME / 1 AN**  
**FORMATION EN ALTERNANCE**  
**459H de formation**  
**3 jours en cours, tous les 15 jours**

## MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Formateurs issus du monde  
professionnel avec une forte  
expérience d'animation  
pédagogique

- Accès à nos plates-formes  
pédagogiques

## LES MODALITÉS D'ADMISSION

**Pré-requis : Être titulaire d'un  
diplôme ou d'un titre de niveau  
5 minimum (Bac+2).**

**Modalités d'accès : Tests en  
ligne et entretien individuel,  
admissibilité sous 7 jours**

**Pas de frais d'inscription**

**Coût alternance : pris en charge  
par les OPCO**

**Pas de frais pédagogiques**

**Frais annexes en cas de mobilité  
à l'international**

## LA PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est  
complétée par la présence  
constante en entreprise,  
sous la forme d'un contrat  
d'apprentissage, qui permet  
de mettre en application les  
capacités acquises en cours et  
de les confronter à la réalité du  
terrain.

**87%**  
**de réussite**  
**en 2025**

# BACHELOR EN COMMERCE

## PROGRAMME & VALIDATION DE LA FORMATION

### BLOC 1: ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE, EN COLLABORATION AVEC LA DIRECTION

- Étude de marché et veille
- Diagnostic commercial interne de l'entreprise
- Stratégie de développement commercial
- Plan d'action commercial
- Business plan / budget

### BLOC 2 : DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE DANS UN CONTEXTE OMNICANAL

- Stratégie d'acquisition et fidélisation clients
- Gestion des relations commerciales et de la satisfaction client
- Gestion des litiges
- Suivi de la performance commerciale
- RSE
- Anglais professionnel

### BLOC 3 : PILOTAGE DES PARTIES PRENANTES AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE

- Développement du réseau des partenariats
- GEPP
- Recrutement et onboarding
- Gestion de projet
- Formation
- Animation de l'équipe commerciale
- Suivi de la performance des équipes
- Gestion du handicap

## Animations pédagogiques

### Challenge Performance

Jeu virtuel, en équipe, les étudiants sont confrontés à la réalité de l'entreprise dans le cadre d'une simulation intégrant différents domaines : marketing, communication digitale, ressources humaines, recrutement, budget.

### Serious Game RSE

En équipe inter-filières, les étudiants s'affrontent sur la thématique de la RSE. Leur mission, pitcher une idée pour leur école alignée avec l'un des 17 Objectifs de Développement Durable.

### Certification VOLTAIRE

Une certification reconnue pour attester sa maîtrise du français.

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h	6
	Dossier Diagnostic stratégique	Écrite et orale	30min	
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Challenge Performance	Jeu en ligne	4j	1
2	Jeu de rôle	Orale	30min	6
	Dossier Professionnel	Orale + note tuteur	35min + 10min	
	Serious Game	Jeu en ligne	3,5h	1
3	Mise en situation professionnelle	Écrite	2h	6
	Épreuve pratique et professionnelle	Orale	30min	
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certification Voltaire	Écrite	3,5h	1

**Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.**

**Les épreuves écrites se dérouleront en juin, tandis que les épreuves orales auront lieu fin août. Le passage de la Certification Voltaire est obligatoire pour l'obtention du titre.**

**L'objectif pédagogique est d'atteindre un score minimum de 700 points.**

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

CANDIDATE ICI



SUIS-NOUS  
SUR NOS RÉSEAUX



03 89 60 09 60  
14 rue Gustave Hirn - 68200 MULHOUSE

[www.esgmformation.com](http://www.esgmformation.com)