



BACHELOR

EN COMMERCE

Certification professionnelle «Chargé du développement commercial»
de niveau 6 (EU)
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

BLOC1: 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.

www.vae.gouv.fr

CANDIDATE ICI



**SUIS-NOUS
SUR NOS RÉSEAUX**



03 89 66 09 01

admission@esgmformation.com
14 rue Gustave Hirn - 68200

www.esgmformation.com