



# CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 6

L'objectif de la préparation au Titre certifié Chargé du Développement Commercial est de développer la performance et les compétences en marketing et management opérationnel d'unités et d'équipes commerciales.

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

BLOC 1	BLOC 2	BLOC 3
Mettre en place un processus de démarche de veille informationnelle	Créer un persona des publics cibles	Effectuer une analyse data du portefeuille clients actuels
Analyser le marché et l'environnement concurrentiel de l'entreprise	Mettre en place, avec les équipes commerciales et marketing, un plan et une stratégie de prospection omnicanal	Analyser de manière globale la satisfaction client
Réaliser un diagnostic commercial interne	Élaborer des propositions commerciales complexes	Optimiser le parcours client physique et digital
Déterminer, en accord avec la direction, la stratégie de développement commercial physique et digital (e-commerce)	Négocier avec les futurs clients et/ou partenaires	Animer les réseaux de partenaires physique et e-commerce
Élaborer un plan d'actions commerciales	Gérer le site du e-commerce de l'entreprise	Gérer les litiges clients et/ou partenaires
Automatiser les tâches récurrentes et chronophages du processus commercial	Rédiger les contrats commerciaux	Déployer une organisation commerciale optimale
Élaborer, à l'aide d'un tableau, le budget prévisionnel du plan d'actions commerciales physiques et digitales (e-commerce)	Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale	Animer l'équipe commerciale de façon individuelle et collective
	Définir un process de collecte et d'exploitation de traitement des données	Identifier les compétences nécessaires à la réalisation des objectifs fixés
	Analyser les résultats du tableau de bord	Communiquer à l'écrit et à l'oral en français et en anglais avec l'équipe commerciale
	Rédiger, en français et en anglais, un reporting commercial	Analyser les résultats de la performance commerciale individuelle et collective

## DURÉE ET RYTHME / 1 AN

D'une durée de 1 an, la période de formation s'entend de septembre 2024 à juin 2025 (522h)

### FORMATION EN ALTERNANCE

3 jours par semaine en entreprise et 2 jours par semaine à l'école

### FORMATION INITIALE PAR ALTERNANCE

65 jours ouvrés minimum de stage

## VOS MODALITÉS D'ADMISSION

**Pré-requis :** être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 minimum. (BAC+2)  
La section peut contenir 8 à 30 stagiaires

**Modalités d'accès :** tests en ligne et entretien individuel

## MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Challenge Performance et Escape Game RSE
- Les enseignements sont dispensés sous forme de cours et de séminaires.
- Préparation à la certification Voltaire
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

## VOTRE PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (65 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

## SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié Pigier, inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles RNCP 37075 (enregistrement le 23/11/2022)
- A l'issue de la formation seront remis une attestation de formation et/ou un diplôme.
- Taux de réussite session 2023 : 94,56%



## Programme et validation de la formation

### BLOC 1 : ÉLABORER AVEC LA DIRECTION LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS UNE DÉMARCHÉ RSE\*

Marketing stratégique et opérationnel

Budget

Webmarketing et droit des TIC

Droit commercial

### BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE OMNICANAL

Relation clients, négociation et traitement des litiges

Gestion e-commerce

CRM et reporting Excel

Gestion du stress

Programme RSE

### BLOC 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENT ET MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Conduite de projet

Management et animation de l'équipe commerciale

Optimisation de la relation client

Anglais

Gestion du handicap

*\*bloc partiellement digitalisé*

## ANIMATIONS PÉDAGOGIQUES

### Challenge Performance

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.

### Escape Game RSE

En équipe, les étudiants affrontent différents challenges liés à la RSE qui les mèneront sur la résolution de l'enquête proposée.

Financement possible par France Travail et la Région / Devis sur demande

Tarifs et modalités de paiement : voir annexe jointe

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Challenge Performance	Jeu en ligne	4 j	1
2	Épreuve de Pratique Professionnelle	Pratique + orale	30 min + 20 min*	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Escape Game RSE	Jeu en ligne	0,5 j	1
3	Dossier professionnel	Orale	35 min + 10 min*	6**
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certification Voltaire	Écrite	3 h	1

\* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury / \*\* Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

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

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences, pour plus de renseignements, nous contacter.

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

## NOTE :

### Service Admission

Marion RIBAUX / Alexia METZ : 02 35 71 42 16 / 07 85 93 83 88

rouen@pigier.com

24 place Saint Marc 76000 ROUEN