ECOLES BILLIERES

Certification de niveau 6 (Bachelor)

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

1 an - Initial, alternance, VAE

Double certification

Certification professionnelle de niveau 6 Chargé de Développement Commercial, enregistrée au RNCP par CDE FEDE France, fiche RNCP n°40172, parue au JO du 31/01/25, code NSF 312 (commerce et vente). Le programme de cette certification professionnelle donne accès à une double certification « Bachelor européen Business Developer » Diplôme privé de la FEDE - Niveau 6 du Cadre européen des certifications (CEC).

https://www.francecompetences.fr/recherche/ rncp/40172/

Modalités

En présentiel.
Voie d'accès : En formation initiale, en contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation, en fomation continue, par VAE

http://www.vae.gouv.fr
https://www.fede.education/vae

Formation en initial

La durée totale de stage sur l'ensemble de la période de formation est de 80 jours. Elle implique la présence en continu du stagiaire en entreprise.

Formation en alternance

2 jours à l'école, 3 jours en entreprise.

Poursuite d'études

- Manager du Développement International (Certification de niveau 7, délivrée par LA SALLE)
- Manager d'Affaires Mastère (Certification de niveau 7, délivrée par MANITUDE)

CDC en détail

Le titulaire du Bachelor Chargé de Développement Commercial est capable de définir les actions de développement commercial, de les animer dans un contexte de négociation complexe. Vous apprendrez à bâtir en autonomie votre plan d'action et saurez piloter un projet de développement de A à Z.

PRÉREQUIS (HORS VAE)

L'accès à la préparation au titre « Chargé de développement commercial » est ouvert :
Pour un cycle de formation d'un an, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing.
Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL. À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats/candidates titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la vente, le commerce et le marketing (VAP).

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 RNCP40172BC01	Développer la stratégie commerciale d'une entreprise
BLOC 2 RNCP40172BC02	Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise
BLOC 3 RNCP40172BC03	Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise
BLOC 4 RNCP40172BC04	Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Le parcours de formation et les épreuves de certification peuvent être aménagés pour les personnes en situation de handicap (PSH). Pour plus d'informations sur les programmes, les modalités d'évaluation et d'admission, les méthodes pédagogiques, les passerelles et tarifs, rendez-vous sur la page formation de notre site internet.

MÉTIERS VISÉS

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département commercial, dans tout type de secteurs d'activités. L'activité varie selon le secteur (industrie, service, banque, grande distribution, santé, ...) et la taille de la structure (PME/PMI, grande entreprise, groupe, PME ...).

- Account Manager
- Attaché commercial
- Business Developper
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable de point de vente
- Responsable commercial
- Responsable du développement des ventes

PROGRAMME DE FORMATION

539H de formation

BLOC 1

- Stratégie d'entreprise et développement commercial
- Les enjeux de l'audit commercial pour évaluer les activités commerciales d'une entreprise
- Audit externe : analyse du secteur d'activité de l'entreprise et des tendances du marché
- Audit interne et identification des besoins de l'entreprise
- Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles
- Le cadre légal et réglementaire constitutif des activités commerciales

BLOC 2

- Construction du plan d'action commercial
- Formalisation du plan et construction des outils de suivi
- Mesure de la performance commerciale
- Amélioration continue du plan d'action commercial

BLOC 3

- Les enjeux de la gestion d'une équipe commerciale
- Gestion des ressources humaines et des compétences
- Coordination de l'équipe commerciale
- Optimisation de la relation client
- Droit : gestion des litiges

BLOC 4

- Contribution à la démarche RSE de l'entreprise
- Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE
- Démarche RSE couts et politique de prix
- RSE : Stratégie Omnicale et expérience client (IA, DATA)
- Pilotage des actions de prospections et de négociation
- Conduite de la négociation commerciale

Programme complémentaire spécifique et obligatoire double certification « Bachelor européen Business Developer » Diplôme privé de la FEDE - Niveau 6 du Cadre uropéen des certifications
(CEC) Délivrance de 60 ECTS.

UC B31 : Anglais
UC A2 : Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action
UC A3 : Le management interculturel et les ressources humaines

OBJECTIFS DE FORMATION

- Analyser le marché, les clients et l'entreprise pour établir un diagnostic stratégique
- Définir des orientations commerciales responsables intégrant le digital et la RSE
- Construire et piloter un plan d'action commercial avec objectifs, KPI et suivi de performance
- Coordonner l'équipe commerciale et accompagner le développement des compétences
- Développer le portefeuille clients via une prospection omnicanale, une expérience client optimisée et la négociation

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Réaliser un diagnostic stratégique complet de l'entreprise et de son marché
- Définir des objectifs SMART et construire un plan d'action commercial cohérent
- Piloter la stratégie, suivre les KPI et ajuster les actions en continu
- Développer une stratégie commerciale omnicanale (segmentation, pricing, prospection, fidélisation)
- Manager l'équipe commerciale : organisation, animation, accompagnement et suivi via CRM

ÉVALUATION & VALIDATION

L'acquisition de la certification professionnelle « Chargé de Développement commercial » (hors VAE) est conditionnée par la validation des quatre blocs de compétences, et d'une épreuve transversale à l'ensemble des blocs : dossier et soutenance professionnels. Cette épreuve vise à mesurer la maîtrise coordonnée de compétences relevant des quatre blocs de la certification.
L'acquisition de la certification « Bachelor européen Business Developer » est soumise à la validation des UC B31, A2 et A3. Le programme pédagogique du Bachelor Européen Business Developer est l'unique parcours de formation préparant à la certification professionnelle RNCP40172.

Fiche formation - BTS Management Commercial Opérationnel - Document non contractuel - Crédits photo : Fabien Sans - V1 - Septembre 2026 - SASU EB ECOLES BILLIERES - 710 801 291 RCS Toulouse
N° SIREN 710 801 291 - Imprimé par In-print - Ne pas jeter sur la voie publique

Ecoles Billières en quelques chiffres

+ de 100 ANS dans l'enseignement

+ de 400 APPRENANTS chaque année

+ de 70 FORMATEURS engagés pour votre réussite

80% de taux de réussite en 2026

ECOLES BILLIERES

27 Rue Dominique Ingres, 31000 Toulouse
05 62 48 54 85 contact@billieres.com
www.billieres.com

ÉCOLE ADHÉRENTE DU RÉSEAU KALYSCO Les écoles éthiques

Pour + d'info