



# Programme de Formation : Chargé d'Affaires Commerciales

Découvrez le programme de formation professionnelle de Skooleo, spécialement conçu pour former les futurs leaders du commerce et de la stratégie commerciale.

# Présentation du centre Skooleo

Skooleo, situé à Créteil (Val-de-Marne, 94), est un centre de formation spécialisé dans les métiers du commerce et de la stratégie commerciale. Le programme "Chargé d'Affaires Commerciales B3" (RNCP37849, niveau 6) forme des professionnels pour piloter des stratégies commerciales et manager des équipes.

Limité à 20 apprenants par classe, Skooleo offre un accompagnement personnalisé via une approche mêlant théorie, pratique et alternance pour optimiser l'insertion professionnelle.



# Publics visés et prérequis

**Public :** Candidats motivés visant des postes stratégiques en commerce B2B ou management commercial.

## Prérequis :

01

### 1<sup>ère</sup> année

Bac validé (60 ECTS) ou certification de niveau 4.

02

### 2<sup>ème</sup> année

Diplôme de niveau 4 + 1 an de formation supérieure en commerce/négociation.

03

### 3<sup>ème</sup> année

Diplôme de niveau 5 ou niveau 4 + 2 ans d'expérience professionnelle en commerce.

 **Dérogation :** 3 ans d'expérience commerciale, validée par le certificateur. Réussite aux épreuves de sélection (dossier, tests, entretien).

# Objectifs de la formation

## **Stratégie commerciale**

Concevoir et piloter un plan d'actions commerciales basé sur une analyse stratégique et des objectifs SMART.

## **Développement commercial**

Développer la croissance de l'entreprise via une stratégie omnicanale, pricing, prospection, fidélisation et partenariats.

## **Management d'équipe**

Manager une équipe commerciale (recrutement, animation, évaluation).

Intégrer l'intelligence artificielle et les outils numériques pour optimiser les processus commerciaux. Accroître la compétitivité et la performance de l'entreprise.

# Aptitudes et compétences visées

## Analyse stratégique

- Réaliser un diagnostic stratégique (SWOT, PESTEL, Porter)
- Élaborer et déployer un plan d'actions commerciales omnicanal
- Évaluer et ajuster la performance via des KPI

## Stratégie commerciale

- Définir une stratégie commerciale adaptée aux typologies clients
- Négocier des propositions sur mesure pour grands comptes
- Gérer et fidéliser un portefeuille clients

## Management

- Établir des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- Recruter, animer et développer les compétences d'une équipe commerciale
- Coordonner et contrôler les opérations commerciales

## Innovation

- Appliquer l'IA pour optimiser les processus commerciaux



# Durée et rythme de la formation

**1**

**Année**

Durée totale de la  
formation

**557**

**Heures**

Volume horaire total

**60**

**ECTS**

Crédits européens

**Rythme** : 4 jours en entreprise / 1 jour à l'école par semaine

# Modalités d'accès à la formation

## Admission

Dossier, tests, entretien de motivation.

## Voies d'accès

 **Alternance**  
Apprentissage, professionnalisation

 **Candidature individuelle**  
Accès direct sur dossier

 **Formation continue**  
Pour les professionnels en activité

 **VAE**  
Validation des Acquis de l'Expérience

✔ **Accessibilité** : Locaux adaptés aux personnes en situation de handicap (PMR, supports accessibles, accompagnement personnalisé).  
Date de début : Septembre 2025 (à confirmer avec Skooleo).

# Méthodes pédagogiques et moyens utilisés

## Approches pédagogiques

- Études de cas et mises en situation (réelles/reconstituées)
- Conférences sur stratégie, management et IA
- Travaux pratiques (négociation, gestion d'équipe)
- Immersion professionnelle via alternance

## Outils utilisés

- CRM, outils d'analyse (SWOT, PESTEL)
- Plateformes e-learning, Google Analytics

**Intervenants :** Experts commerciaux et formateurs qualifiés.



# Modalités techniques

## Format

Présentiel, rythme 4j/1j

## Outils

Logiciels CRM, reporting KPI, plateformes collaboratives

## Langue

Anglais niveau B2 si nécessaire

## Conditions

Déplacements possibles, horaires flexibles

**Accessibilité :** Supports adaptés (gros caractères, formats numériques), accompagnement pour personnes en situation de handicap.



# Modalités d'évaluation

## Types d'évaluations

1

### Mise en situation réelle/reconstituée

Diagnostic stratégique, plan d'actions, management d'équipe

2

### Étude de cas

Stratégie de croissance (dossier écrit + oral, 3 mois)

3

### Soutenances orales

Présentation devant jury (plan, stratégie, management)

**Prérequis Grand Oral :** Évaluation par tuteur/maître de stage, passeport certification, auto-évaluation métiers/comportementale. Validation complète des trois blocs pour obtenir le titre.

**Certification finale**

**Titre Professionnel**

**Responsable du Développement Commercial**

Niveau 6, RNCP37849, enregistré jusqu'au 19 juillet 2026

Supplément Europass (FR-EN)

Plus d'informations : France Compétences

# Certificateur et cadre légal

<b>Certificateur</b>	Institut du Marais - Charlemagne - Polles (IMCP, SIRET : 52840171400019)
<b>Organisme de formation</b>	Skooleo
<b>Cadre légal</b>	Arrêté du 19 juillet 2023
<b>Code NSF</b>	312
<b>Formacodes</b>	34026, 34582
<b>Échéance</b>	19 juillet 2026

# Blocs de compétences certifiés



## **RNCP37849BCo1**

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales (diagnostic, objectifs SMART, mise en œuvre, évaluation)



## **RNCP37849BCo2**

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise (stratégie, pricing, prospection, fidélisation, partenariats)



## **RNCP37849BCo3**

Manager une équipe commerciale (recrutement, animation, évaluation)

# Modalités de certification

Certification par capitalisation des trois blocs (CCP), validés à vie. Accessible via formation, alternance ou VAE.

## Épreuves

- Mises en situation
- Études de cas
- Soutenances orales

Certificat par bloc obtenu. Parchemin et supplément à la validation complète.



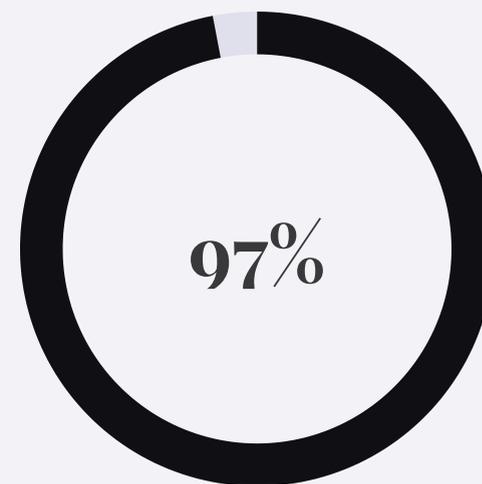
# Débouchés professionnels

## Métiers

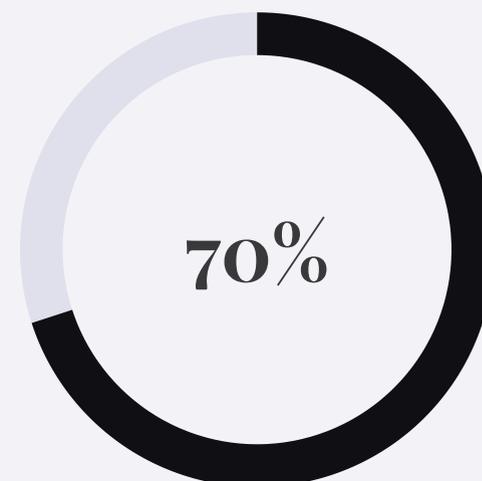
- Responsable du développement commercial
- Responsable commercial
- Business developer
- Sales manager
- Responsable grands comptes
- Chargé(e) d'affaires
- Key account manager

**Secteurs** : Alimentaire, automobile, santé, services, etc., principalement ETI et grandes entreprises.

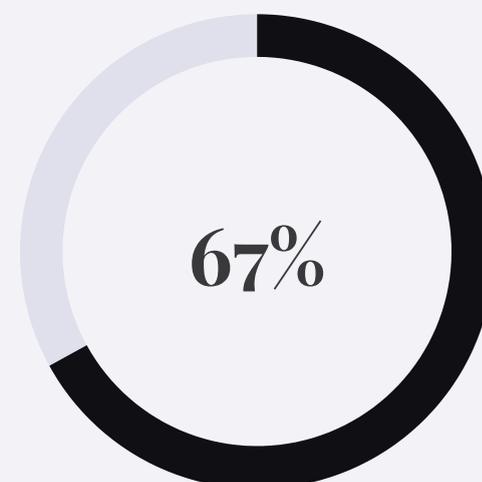
## Statistiques d'insertion



Insertion à 6 mois (2021)



Dans le métier à 6 mois



À 2 ans (2020)



# Poursuite d'études et passerelles

## Poursuite d'études

Master en Brand Management, Management et Stratégie Commerciale, Data Marketing et IA, e-Business, Création de Contenus Multimédias.

## Passerelles

Correspondance partielle avec RNCP34465, RNCP35106, RNCP35150, RNCP36294, RNCP36395, RNCP36610, RNCP37075, RNCP38123, RNCP38146, RNCP34184 (blocs spécifiques, voir France Compétences).

# Voies d'accès à la certification



---

**Formation sous statut étudiant**



---

**Contrat  
d'apprentissage/professionnalisation**



---

**Formation continue**



---

**Candidature individuelle**



---

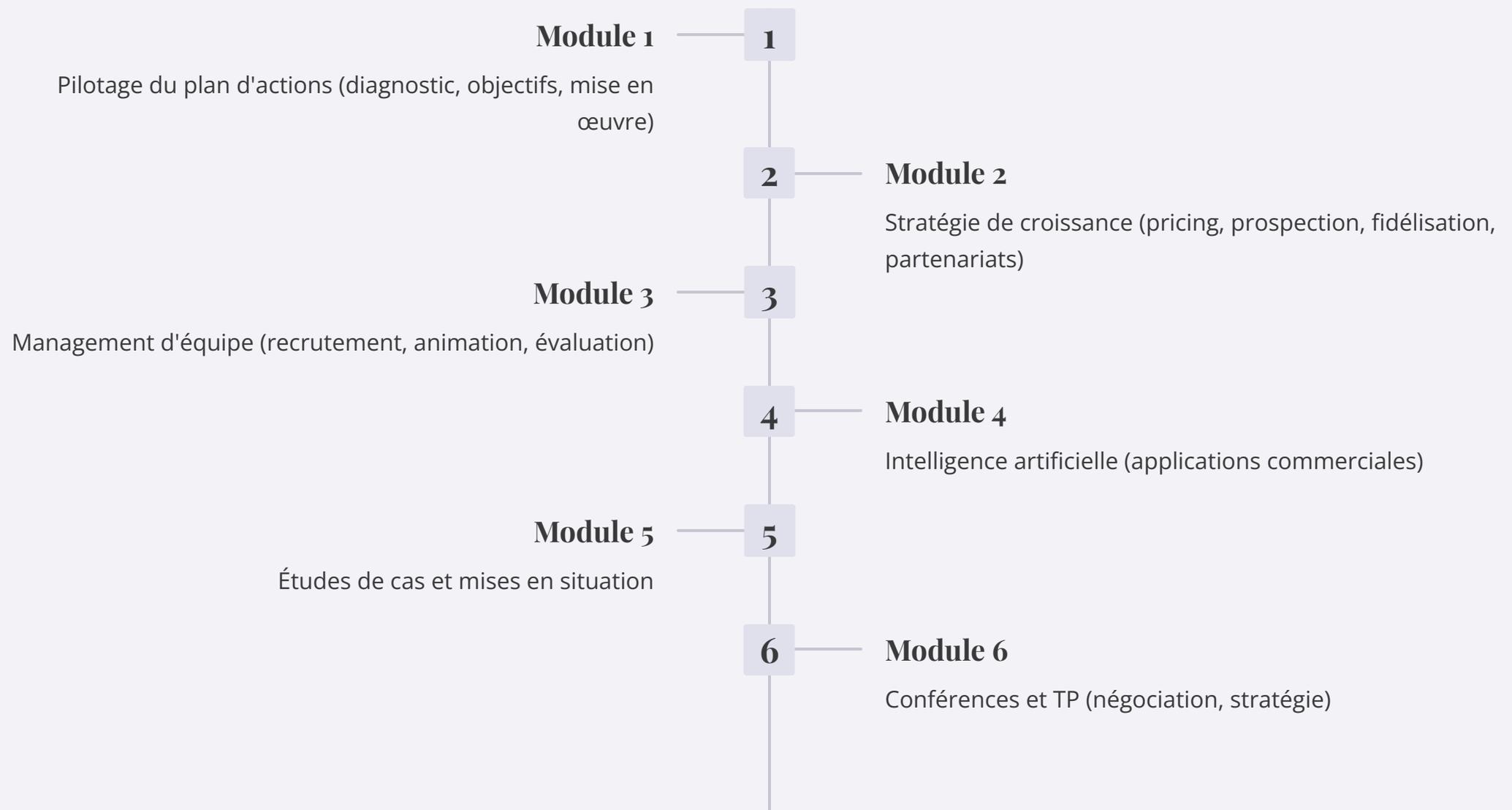
**Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)**

# Composition du jury et déroulé pédagogique

## Jury national

2 professionnels employeurs, 2 professionnels salariés, 2 représentants de l'IMCP.

## Déroulé pédagogique sur 1 an (557h)



**Alternance** : 4j entreprise/1j école.

# Évaluations et supports de formation

## Évaluations formatives et examen blanc

**Formatives** : Simulations (négociation, management), quizzes, retours sur dossiers.

**Examen blanc** : Simulation des épreuves RNCP (mise en situation, étude de cas) à mi-parcours et en fin de formation.

## Bilan de fin de formation

Bilan individuel : Évaluation des compétences, retour sur l'alternance, analyse forces/faiblesses, plan d'insertion. Inclut un questionnaire de satisfaction et un rapport final.

## Supports remis aux stagiaires

- Cours (diaporamas, fiches techniques, études de cas)
- Modèles de plans d'actions et tableaux de bord
- Accès e-learning (vidéos, outils IA, CRM)
- Fiche RNCP, supplément Europass, certificat de formation





# Tarif et lieu de formation

## Tarif de la formation

**Gratuit en alternance** (prise en charge par l'entreprise)

**Formation continue** : sur devis (contacter Skooleo)

## Lieu de formation et modalités d'accès

**Lieu** : Campus Créteil (Val-de-Marne, 94), accessible en transports en commun, parking disponible.

**Accessibilité** : Locaux PMR, supports adaptés (gros caractères, formats numériques), accompagnement pour personnes en situation de handicap.

**Inscription** : En ligne ou par dossier via Skooleo.