



Chargé de développement commercial

Bachelor européen Business developer



Bac+3 (Niveau 6)



Commerce - Achats



100 % à distance



Campus : Toulon, Aix-Marseille, Paris



Bachelor Européen Business Developer – diplôme privé de la FEDE.

Cycle de formation en 1 an.

Certification professionnelle de niveau 6 :

« Chargé de développement commercial », enregistrée au RNCP* par CDE FEDE France.

[Fiche RNCP* n°40172](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 31/01/2025, code NSF : 312 : Commerce, vente

**Répertoire National des Certifications Professionnelles*

Formation accessible par la voie de la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) :

<https://www.fede.education/vae/> - <https://vae.gouv.fr/>



Présentation et objectifs

Cette certification prépare à un rôle central dans le développement de l'activité commerciale de l'entreprise. Le chargé de développement commercial **construit une vision globale du marché, identifie les leviers de croissance et définit des stratégies adaptées aux objectifs et aux enjeux de l'organisation.**

Il conçoit et pilote des plans d'actions efficaces, de la prospection à la négociation, tout en veillant à la qualité de la relation et de l'expérience client. En coordination avec les équipes internes, notamment marketing, il suit la performance, ajuste les actions et contribue à la montée en compétences des équipes commerciales. Inscrit dans un environnement en pleine mutation, il intègre les outils digitaux, les logiques omnicanales et les enjeux de responsabilité sociétale pour développer une activité commerciale à la fois performante, durable et innovante.

À l'issue de sa formation, le Chargé de développement commercial sera capable de :

- Développer une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial en l'alignant sur les objectifs globaux de l'entreprise ;
- Élaborer, piloter et coordonner le plan d'action commercial pour respecter les objectifs fixés, ce qui inclue les actions de prospection et de vente, la négociation et la finalisation des contrats avec les clients les plus importants, la relation client et l'expérience client ;

Le **contexte de l'activité du chargé de développement commercial est en pleine mutation**, en écho à celle de l'ensemble de la société : transformation digitale des pratiques et des compétences, explosion du e-commerce, évolution du modèle managériale et montée en puissance des enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Le chargé de développement commercial a ainsi une connaissance et une vision globale de son entreprise, il exerce ses fonctions en étroite collaboration avec la direction marketing, en lien avec la direction générale de l'entreprise, pour mobiliser les équipes commerciales en partageant son expertise et en les accompagnant dans la réalisation de leurs objectifs.

Compétences

- Mise en place d'une veille stratégique (économique, technologique, commerciale) et analyse des opportunités/risques
- Réalisation d'études de marché qualitatives et quantitatives et analyse des données économiques
- Synthèse et diffusion des insights stratégiques intégrant les enjeux RSE et développement durable
- Élaboration de diagnostics stratégiques et analyse concurrentielle
- Segmentation des clients et construction de personas à partir des données et parcours d'achat
- Définition d'orientations stratégiques et d'objectifs commerciaux mesurables (SMART)
- Conception et planification de plans d'actions commerciaux omnicanaux (feuille de route, rétroplanning)
- Définition des ressources nécessaires et coordination des moyens humains, financiers et techniques
- Mise en place d'outils de pilotage (KPI, tableaux de bord) et suivi budgétaire des actions
- Analyse des performances, mesure du ROI et mise en œuvre d'actions correctives
- Organisation, animation et supervision des équipes commerciales (répartition des tâches, suivi, coordination)
- Identification et développement des compétences de l'équipe commerciale
- Optimisation de l'expérience client et mise en place de stratégies de fidélisation
- Gestion des réclamations et maintien de la qualité de la relation client
- Intégration des enjeux RSE dans les offres, les pratiques commerciales et la stratégie globale
- Contribution à la politique produit, distribution et pricing en lien avec le marketing
- Déploiement de stratégies marketing et commerciales omnicanales (offline/online, data, IA)
- Conception et pilotage de plans de prospection (CRM, segmentation, objectifs, suivi)
- Mise en œuvre d'actions de prospection et de communication digitale
- Élaboration de propositions commerciales personnalisées et conduite des négociations BtoB/BtoC

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Blocs de compétences :

- Développer la stratégie commerciale d'une entreprise
- Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise
- Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise
- Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Aptitudes visées

- Analyse du secteur d'activité et des tendances du marché de l'entreprise (audit externe)
- Analyse des besoins de l'entreprise (audit interne)
- Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles
- Construction du plan d'action commercial
- Formalisation du plan et construction des outils de suivi
- Mesure de la performance commerciale
- Amélioration continue du plan
- Gestion des ressources humaines et des compétences
- Coordination de l'équipe commerciale
- Optimisation de la relation client
- Contribution à la démarche RSE de l'entreprise
- Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE
- Pilotage des actions de prospection et de négociation

Débouchés

Le périmètre d'activité et le niveau de responsabilité du chargé de développement commercial varient en fonction du secteur et de la taille de l'entreprise :

Dans une PME, ses responsabilités sont élargies, il travaille en autonomie sur le plan fonctionnel, éventuellement en encadrant une équipe réduite, répond directement à la direction générale dont il met en œuvre les décisions stratégiques. Force de proposition dans le développement de la stratégie d'entreprise, il élabore et conduit le plan d'action commercial, négocie les contrats et gère la relation client.

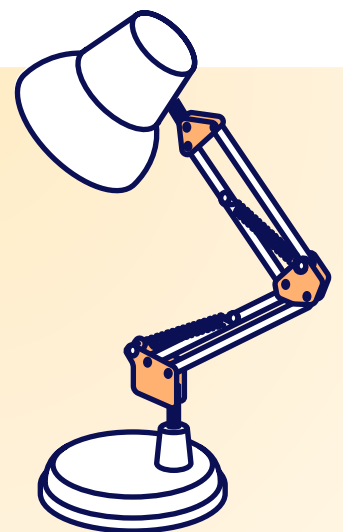
Dans une entreprise de taille intermédiaire, il exerce son activité dans un périmètre plus spécifique et vise des objectifs de développement spécifiques : nouveau marché, nouveau produit, portefeuille de clients, programmes de fidélisation, etc. Dans cette situation, il est encadré par une direction commerciale, pilote plusieurs collaborateurs répartis en équipes et travaille en relation étroite avec le service marketing.

Au sein des grandes entreprises, il y exerce une activité de manager intermédiaire affecté à une zone géographique et à une partie bien identifiée de l'activité de l'entreprise.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Le métier de chargé de développement commercial recouvre différents intitulés de poste en fonction du lieu d'exercice et des missions qui lui sont confiées, tels que :

- Account manager,
- Attaché commercial,
- Business developer,
- Chargé d'affaires,
- Chargé de comptes,
- Chargé de développement commercial,
- Chef de secteur,
- Conseiller commercial,
- Responsable d'un point de vente,
- Responsable commercial,
- Responsable du développement des ventes.



Programme

Tronc commun

À partir de 80h

Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise

- Réaliser une analyse du secteur d'activité et des tendances du marché en identifiant les opportunités et menaces pour l'entreprise à l'aide des méthodes d'audit externe (analyse PESTEL, études de marché, veille concurrentielle).
- Réaliser un audit interne de la performance commerciale pour identifier les besoins spécifiques de l'entreprise, en évaluant ses forces et faiblesses sur le plan des ressources humaines, financières, techniques et organisationnelles, et en exploitant les outils adaptés (SWOT, diagnostic interne).
- Proposer des orientations stratégiques opérationnelles adaptées aux résultats des audits interne et externe, en tenant compte des facteurs internes et externes influençant la performance commerciale.

À partir de 80h

Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise

- Formaliser un plan d'action commercial structuré, en identifiant les objectifs commerciaux prioritaires et en construisant les outils de suivi adaptés.
- Utiliser les outils de mesure de la performance commerciale, tels que les tableaux de bord, logiciels d'analyse, et systèmes CRM, pour analyser les résultats commerciaux et interpréter les écarts entre les objectifs initiaux et les résultats obtenus.
- Mettre en œuvre une démarche d'amélioration continue, en identifiant les leviers d'optimisation à partir des analyses effectuées, et en proposant des ajustements opérationnels pour améliorer l'efficacité du plan d'action commercial.

À partir de 80h

Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client

- Constituer une équipe commerciale en identifiant les compétences nécessaires à la réalisation des actions commerciales et en répartissant les missions et tâches des collaborateurs.
- Coordonner l'équipe commerciale en mettant en place des processus et outils adaptés pour améliorer la performance collective et atteindre les objectifs commerciaux.
- Optimiser la relation client en déployant des stratégies de fidélisation et d'engagement, tout en assurant une expérience client cohérente et satisfaisante.
- Gérer les conflits et les réclamations client via des processus de traitement appropriés pour développer la qualité de la relation client et renforcer la réputation de l'entreprise.

À partir de 80h

Le développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

- Intégrer les principes de la RSE dans la démarche commerciale de l'entreprise, en appliquant des critères RSE pour concevoir des actions alignées avec les engagements de développement durable.
- Optimiser le mix marketing en tenant compte des enjeux RSE, en adaptant les politiques de produit, de distribution et de prix pour renforcer l'image éthique de l'entreprise et répondre aux attentes des clients.
- Piloter les actions de prospection et de négociation en assurant le suivi et l'ajustement des activités commerciales, en intégrant des outils de suivi et des pratiques inclusives pour maximiser l'efficacité commerciale.

Programme

Tronc commun

À partir de 20h

Le management interculturel et les ressources humaines

- Valoriser la diversité culturelle et s'appuyer sur le dialogue interculturel afin de développer une culture du « vivre ensemble ».
- Développer l'altérité culturelle et la capacité d'interagir et travailler avec des personnes ayant des valeurs, des habitudes, des comportements et des références culturelles différents des siens.
- S'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles.
- Mener une réflexion critique sur les différentes conventions de communication appliquées dans un autre groupe social ou une autre culture.
- Mesurer l'impact de la culture dans la gestion des ressources humaines et participer à l'adaptation et mise en œuvre des pratiques de management interculturel et gestion des ressources humaines.
- Accompagner et favoriser la mobilité des professionnels afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international.

À partir de 20h

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

- Comprendre le modèle européen et ses particularités, aux plans historique et culturel.
- Développer une compréhension critique de la politique, du droit et des droits humains.
- Développer une connaissance et une compréhension critique de la culture, des cultures, et des religions.
- Acquérir des connaissances précises sur les institutions européennes et leur fonctionnement.
- Comprendre le modèle européen d'un point de vue réglementaire et juridique.
- Mobiliser des outils de compréhension de l'espace européen et des actualités européennes.
- Acquérir des compétences liées à la culture de la démocratie et au dialogue multiculturel.

À partir de 40h

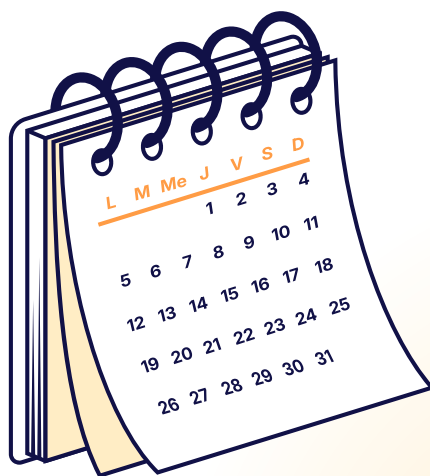
Anglais

- Acquérir le niveau B1 écrit et oral de maîtrise d'une langue européenne.

À partir de 40h

Mission professionnelle

- Période en entreprise obligatoire : 12 semaines minimum.



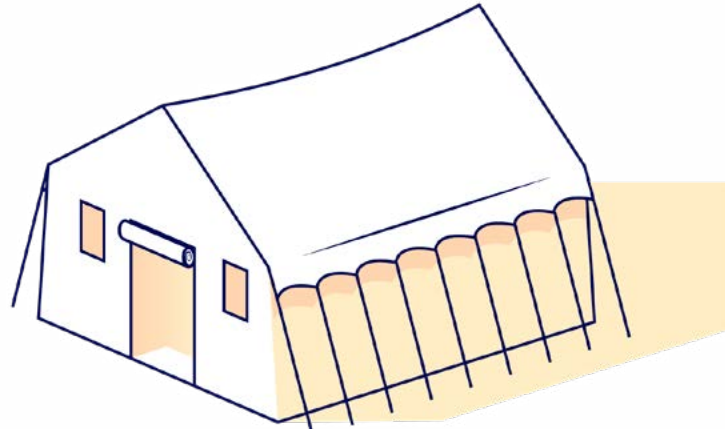
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Chargé de développement commercial doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité, pour une **période minimale de 60 jours ou 420h**.

Rythme *académique*



Campus : Toulon, Aix-Marseille, Paris



À partir de 460h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, anglais, commerce) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5, dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing
- OU accès dérogatoire pour les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 4 et attestant d'une expérience en continu ou discontinu dans un emploi en lien avec la vente, le commerce et le marketing (VAPP : 3 années d'expérience professionnelle dont 1 année dans le domaine)

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Dates de rentrée :

Toulon : 15/09/2026

Aix-Marseille : 17/09/2026

Paris : 15/09/2026

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de :

- Études de cas, mises en situations professionnelles, cas pratiques et dossier professionnel.
- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenance orale.
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 460h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, anglais, commerce) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL
- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5, dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing
- OU accès dérogatoire pour les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 4 et attestant d'une expérience en continu ou discontinu dans un emploi en lien avec la vente, le commerce et le marketing (VAPP : 3 années d'expérience professionnelle dont 1 année dans le domaine)

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de :

- Études de cas, mises en situations professionnelles, cas pratiques et dossier professionnel.
- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenance orale.
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi.

Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère professionnel Ingénieur d'affaires et business developer).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il n'est pas possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024-2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation mix-présentiel

Ouverture de la formation en 2026.

Formation 100 % à distance

Ouverture de la formation en 2026.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

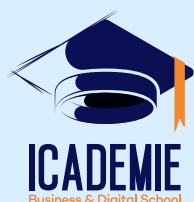
Le rythme de l'alternance (école/entreprise) sera défini en fonction du profil du candidat.

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 3 600 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

*Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 23/07/2026*