



BAC+3 Chargé.e du Développement Commercial

Titre RNCP de Niveau 6 en partenariat avec Pigier - 60 crédits ECTS

[Code RNCP 37075](#)

Formation portée par FCF ARGOS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Devenir un expert en management commercial,
- Piloter des actions commerciales d'une équipe,
- Mener en autonomie des négociations avec des clients importants.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Responsable des ventes,
- Responsable commerciale,
- Responsable de la stratégie commerciale,
- Chargé.e d'affaires,
- Chef.fe de secteur.

RYTHME DE FORMATION :

Semaine 1 : 3 jours en formation et 2 jours en entreprise,

Semaine 2 : 5 jours en entreprise.

Sous réserve de modifications ultérieures.

IMMERSION EN ENTREPRISE :

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 65 jours qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire,
- Contrôle continu,
- Étude de cas en situation réelle,
- Challenge intersection,
- Séminaires professionnels.

COÛT DE LA FORMATION :

- Contrat d'apprentissage : tarifs de France Compétences, sans reste à charge pour l'entreprise.
- Contrat de professionnalisation : 12€ de l'heure.



**TAUX DE RÉUSSITE
SUR L'ANNÉE 2025.**

Nombre de personnes formées pour la promotion 2023-2024 : 33.

Prérequis :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 minimum (BAC+2) ou faire une procédure de VAP*.

*Validation des acquis professionnels.

MODE D'ADMISSION ET DÉLAIS

1. Pré-inscription en ligne sur [estm.eu](#),
 2. Dossier de candidature*,
 3. Tests de recrutement,
 4. Entretien de validation du projet professionnel,
- Réponse sous 8 jours après l'entretien.
*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation.

STATUT :

- Étudiant.e en formation initiale,
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage,
- Salarié.e en contrat de professionnalisation,
- Salarié.e en reclassement professionnel,
- Demandeur.euse d'emploi.

ACCESSIBILITÉ :

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Bloc 1 : élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE

- Marketing stratégique et opérationnel,
- Budget,
- Webmarketing et droit des TIC,
- Droit commercial.

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 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.

VALIDATION DE LA FORMATION :

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

* Préparation / Présentation par le candidat + Échange avec le jury

Passerelle possible vers un BAC+3 Responsable Marketing et Communication, sous conditions (nous consulter). Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME :

- Le BAC+3 Chargé.e du Développement Commercial est un titre organisé par le certificateur Pigier, sous la forme d'épreuves écrites et orales en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du titre de niveau 6.
- Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.
- Ce titre peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

POURSUITE D'ÉTUDES :

BAC+5 Manager du Développement Commercial d'Entreprise

Objectifs :

- Piloter des projets et accompagner le changement,
- Déployer les stratégies et intégrer les démarches RSE,
- Utiliser des outils de pilotage et favoriser un management collaboratif.

Débouchés / Métiers visés :

- Chargé.e d'affaires,
- Responsable commercial grands comptes,
- Responsable des ventes,
- Commercial.e export,
- Manager d'une équipe de vente.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Laurine PETITCLERC
l.petitclerc@estm.eu
06.33.78.88.62

20 rue Gambetta,
25000 Besançon
03.81.40.30.40
www.pigier.com
besancon@pigier.com

