

Bachelor

Plus qu'un diplôme,
une expérience.

Chargé(e)

Titre RNCP de niveau 6
BAC +3

De Développement Commercial

● Objectifs de formation

Ce cycle intensif est conçu spécialement pour ceux qui souhaitent acquérir l'ensemble des fondamentaux qui préparent aux métiers de la vente et du marketing et bénéficier de l'expérience des challenges en entreprise. Une année pour devenir un vrai spécialiste de la conquête et de la fidélisation des clients avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise.

La double certification, Bachelor européen Business Developer de la FEDE et la certification professionnelle de Chargé de Développement Commercial, titre RNCP 40172, est reconnue par l'Etat au niveau 6 (fiche RNCP 40172, enregistré le 31/01/2025, code NSF 312 : commerce, vente)

Débouchés professionnels

- Agent de promotion, Chargé de clientèle, Attaché commercial, Gestionnaire service clients, Responsable des ventes, Chargé d'affaires, Chargé de missions



Votre

profil

- ▶ Sens de l'organisation
- ▶ Sens des responsabilités
- ▶ Capacité d'écoute et d'analyse
- ▶ Dynamisme et prise d'initiatives
- ▶ Adaptabilité

Des compétences

- Optimiser la stratégie de l'entreprise
- Elaborer, déployer et évaluer les résultats d'un plan marketing stratégique : opérationnel
- Maitriser la stratégie de la relation client et adapter les tendances
- Manager et suivre les performances d'une équipe commerciale.

● Référentiel d'examen

	Epreuves	Forme	Durée
D31	Expertise professionnelle	Ecrit	6 h
D32	Soutenance professionnelle	Oral	30 min
D33	Contrôle continu		
B31.1	Langue vivante 1 - Anglais	QCM en ligne	1 h
B31.2	Langue vivante 1 - Anglais	Oral	45 min
A2	Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	QCM en ligne	40 min
A3	Le management interculturel et les ressources humaines en Europe	QCM en ligne	40 min

● Capacités visées

Réaliser des études de marché :

- Etudier des marchés et des secteurs d'activités
- Analyse de caractéristiques de produits
- Identification et analyse de concurrents de marchés

Analyser des positionnements d'offres et de produits :

- Etude de stratégies de positionnements d'offres
- Etude de clientèles cibles

Concevoir des actions de marketing opérationnel :

- Conception d'actions de marketing opérationnel
- Réalisation de budgets prévisionnels d'opérations
- Présentation de propositions d'actions

Valoriser des impacts d'actions de marketing opérationnel :

- Analyse de retombées et d'impacts d'actions de marketing

Conditions d'admission

Être titulaires d'un diplôme BAC+2 types BTS ou DUT, ou d'une certification professionnelle enregistrée au niveau 5 du RNCP. La sélection se fait sur étude du dossier de candidature, test et entretien individuel de motivation.

Fiche RNCP



FDM Groupe
21 rue des Saladelles
13920 Saint Mitre les Remparts

contact@fdm-businessschool.fr
04 42 06 12 33

Fiche mise à jour Septembre 2025