

# Bachelor

Plus qu'un diplôme,  
une expérience.

**Chargé(e)** Certification RNCP de niveau 6

## De Développement Commercial

- Cycle de formation : 1 an
- Volume horaire total : 500 heures
- Rythme alternance 2 jours école / 3 jours entreprise

### ● 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 <https://francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/>)

### Débouchés professionnels

- Account manager, attaché commercial, Business Developer, Chargé d'affaires, Chargé de compte, Chargé de développement commercial, Chef de secteur, Conseiller commercial, Responsable d'un point de vente, Responsable commercial. Responsable du développement des ventes.



**Votre**

**profil**

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

### Bloc de compétences

- Développer la stratégie commerciale
- 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

## ● 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

### Accessibilité de la certification

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation  
Certification accessible par la voie de la VAE : <http://www.vae.gouv.fr>

### Conditions d'admission

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente du commerce et du marketing.

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](mailto:contact@fdm-businessschool.fr)  
04 42 06 12 33

Fiche mise à jour Janvier 2026