

**Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93 13 13528 13
auprès du Préfet de la région Paca**

Code UAI : 0134295Y

BACHELOR CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL *



Date d'inscription : du 01/01/2026 au 31/08/2026

Modalités d'admission : test + entretien

Contact : 04.42.06.12.33 – contact@fdm-businessschool.fr

Date de rentrée : le 1er septembre 2026

Taux de réussite : 1^{ère} session en juin 2026

Public visé :

Étudiant, salarié en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, demandeur d'emploi, salarié en congé individuel de formation. Accessible par la voie de la VAE :
<http://www.vae.gouv.fr>
<https://www.fede.education/vae/>

Pré-requis :

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing.

Moyens pédagogiques mis en œuvre :

- Etude de cas, cours magistraux, jeux de rôles, Business Game, ouvrages d'éditeurs de référence, vidéoprojecteur, ateliers professionnels, plateforme pour cours en distanciel, plateformes pédagogiques
- Formateurs diplômés à minima d'un Bac+5 et/ou justifiant d'une expérience professionnelle probante dans la matière enseignée.

Evaluation permanente et appréciations des apprenants :

Contrôle continu constitué de devoirs sur table mensuels et évaluation orale systématique. Réalisation de cas pratiques, d'audits et de projets de groupe et individuel. Information systématique des employeurs en cas d'absence injustifiée de leur salarié en formation.

Rythme alternance : Formation de 12 mois, 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise par semaine (selon planning annuel fourni).

Objectifs de formation : Selon référentiel de formation de la FEDE, ce diplôme atteste que ses titulaires ont acquis une qualification professionnelle, et qu'ils ont les compétences pour occuper des fonctions de chargé d'affaires, chargé de développement commercial, conseiller commercial, responsable commercial, chef de secteur, responsable de développement des ventes...etc.

Objectifs opérationnels : Le chargé de développement commercial contribue à l'analyse du secteur d'activité et les besoins de l'entreprise, propose des orientations stratégiques et opérationnelles, construit un plan d'action commercial, mesure la performance commerciale, coordonne l'équipe commerciale, optimise la relation client, contribue à la démarche RSE, contribue à l'optimisation du mix marketing, pilote des actions de prospection et de négociation, contribue à la gestion des ressources humaines et des compétences.

Tarif : La formation est calculée sur la base d'un coût horaire de 15€ HT, elle est généralement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Les tarifs peuvent être réajustés à la baisse en fonction de la branche d'activité.

Pour toute personne en situation de handicap, contactez notre référent handicap (Daniel MONCHO) pour une étude personnalisée de votre demande.

HORAIRE INDICATIF DE FORMATION

Contenu	Volume horaire
D31	Expertise professionnelle
D32	Mission professionnelle – ECTS 19
D33	Contrôle continu – ECTS 2
B31	Langue vivante européenne : Anglais – ECTS 12
A2	Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action
A3	Le management interculturel et les ressources humaines en Europe
TOTAL	500

PLAN DE FORMATION

D31 – Expertise professionnelle – ECTS 21

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
Développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

A2 – Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action – ECTS 3

L'Europe actuelle
L'Europe et le monde
Culture et diversités en Europe
La citoyenneté européenne
Le fonctionnement de l'Union Européenne
Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
La corruption

A3 – Le management interculturel et les ressources humaines en Europe – ECTS 3

Le management interculturel en Europe
La communication interculturelle dans une organisation
Gérer l'interculturel et résoudre des conflits culturels
Travailler en Europe
Les systèmes de protection sociale en Europe
La Responsabilité sociétale des entreprises (RSE)