

CHARGE D'AFFAIRES COMMERCIALES Parcours de spécialisation COMMERCE ET MARKETING DIGITAL

Cette formation prépare au titre Chargé d'affaires Commerciales, titre certifié de niveau 6 (EU),
code NSF 312, enregistré au RNCP (38830) le 27/03/2024, délivré par
TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS

RENTREE SEPTEMBRE 2026

Titre de Niveau 6 EU



En partenariat avec



**Personnes à mobilité réduite :
nous consulter**

Public Visé

Etudiants
Salariés
Demandeurs d'emploi
Personnels en reconversion

Accessible en VAE: se
rapprocher du certificateur
contact@talis-cc.com
info sur www.vae.gouv.fr
formulaire VAE: lien sur le site IFTE IDF

Modalités de financement

Contrat de
professionnalisation

Contrat d'apprentissage

Disposition Pro A

CPF / CPF de transition

CRÉTEIL

6 rue Albert Einstein

94000 Créteil

Tel : 01.43.77.77.45

contact@ifte-idf.com

GROUPE IFTE ONLINE

www.ifte-idf.com

Osez l'alternance !

OBJECTIF DE LA FORMATION

Rattaché au service commercial, et notamment au manager du développement commercial ou au directeur commercial, son activité consiste à prospecter et piloter des projets de développement commercial omnicanal.

Il/elle analyse les marchés, effectue des veilles commerciales, technologiques et juridiques pour établir la politique commerciale de l'entreprise. En intégrant les stratégies digitales, il/elle organise des actions commerciales cohérentes pour assurer la visibilité de la marque, des produits et des services.

Il/elle est responsable de la gestion de la relation client en participant au développement commercial en dirigeant une équipe pour développer le portefeuille clients.

Il/elle doit être capable de gérer un projet ou un service commercial en respectant les lois et l'environnement.

DOMAINE DE COMPETENCES

- o Bloc 1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal
- o Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales
- o Bloc 3 : Coordonner une équipe commerciale
- o Parcours de spécialisation

METIERS VISES

Business Developer, Account Manager, Chargé de commerce digital
Chargé de gestion commerciale, chargé de développement commercial

CONDITIONS D'ADMISSION

* Pré-requis

- Titulaire d'un BAC +2
- Réussite aux entretiens d'admission
- Connaissance en Informatique

* Qualités requises :

- Sens des responsabilités
- Polyvalence, prise d'initiative
- Sens du relationnel

Coût de la formation en initial : 6500€ TTC par an
Coût de la formation en alternance : Gratuit *

Alternance : 2 jours de formation par semaine et 3 jours en entreprise

Initial : 2 jours de cours par semaine et 560h de stages minimum
(stage alterné)

455 heures de formation

* Coût de formation pris en charge par l'OPCO de votre employeur

CRÉTEIL

6 rue Albert Einstein
94000 Créteil
Tel : 01.43.77.77.45
contact@ifte-idf.com

CHARGE D'AFFAIRES COMMERCIALES
Parcours de spécialisation
COMMERCE ET MARKETING DIGITAL

Cette formation prépare au titre Chargé d'affaires Commerciales, titre certifié de niveau 6 (EU),
code NSF 312, enregistré au RNCP (38830) le 27/03/2024, délivré par
TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS

RENTREE SEPTEMBRE 2026

PROGRAMME (Durée 1 an)

**UE 1 : PREPARER LE PLAN DE DEVELOPPEMENT
COMMERCIAL OMNISCANAL**

Benchmark et tendances
Intelligence artificielle et data
Comportements d'achat
Plan de conquête commerciale et digitale
Ethique des affaires

**UE 2 : GERER LES ACTIVITES COMMERCIALES
OMNISCANALES**

Réseau et partenaires
Argumentaires commerciaux
Négociation commerciale
Outils de la relation client
Indicateurs de succès et progrès
Gestion d'un site e-commerce

UE 3 : COORDONNER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Gestion de projet
Intelligence collective
Performances individuelles et collectives
Développement des talents
Impact et diversité

PARCOURS DE SPECIALISATION

Communication digitale
Création de site e-commerce
Droit et éthique en ligne
Anglais

GROUPE IFTE ONLINE
www.ifte-idf.com

Osez l'alternance !