1 JOUR de cours / semaine

4 JOURS en entreprise

ISCE Alternance

CAC 2026-2027

12 MOIS de formation

RNCP 38830
Formation de niveau 6 Bac+3

BACHELOR CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES
MAJEURE COMMUNICATION DIGITALE

ISCE, LE CHOIX GAGNANT QUI TE PRÉPARE VRAIMENT AU MONDE DU TRAVAIL.

Certificateur : TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS

TALIS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation prépare les apprenants à **exercer le métier de chargé d'affaires commerciales, une fonction en pleine évolution sous l'effet de la transformation numérique,** qui a fait émerger de nouveaux canaux de distribution, transformé les techniques de vente et intensifié la concurrence sur les marchés.

Le Bachelor vise à **former des professionnels capables d'évoluer dans des environnements très divers : tous secteurs d'activité** (industrie, construction, énergie, services informatiques, banque, immobilier, automobile, économie sociale et solidaire...), toutes tailles d'entreprise (PME comme grands groupes) et toutes zones géographiques.

Selon la taille de la structure, **le chargé d'affaires commerciales exercera un rôle plus ou moins polyvalent : gestion de projet et coordination d'équipe dans les petites structures, ou pilotage d'un portefeuille clients spécifique** (grands comptes, secteur géographique, segment B2C/B2B/B2G) dans les grandes entreprises.

L'objectif final est de former des professionnels autonomes, **capables de développer le chiffre d'affaires de leur entité en combinant maîtrise des techniques de vente, sens du management d'équipe et vision stratégique.**

ACTIVITÉS VISÉES

- Contribution à l'élaboration d'une stratégie
- Organisation des actions commerciales
- Développement des plans d'actions de fidélisation et de prospection
- Conduite d'une négociation commerciale
- Organisation des campagnes commerciales omnicanales
- Animation d'une équipe commerciale
- Suivi des performances et des compétences de l'équipe commerciale

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en alternance. 1 jour CFA/ 4 jours entreprise
Formation diplômante niveau 6 sur 13 mois

Recrutement : Test et entretien individuel avec la direction visant à vérifier la motivation et la cohérence du projet de l'apprenant suivant la formation choisie.

Date de début des parcours certifiants : -
Date d'échéance de l'enregistrement : 27-03-2027

ISCE Alternance - La Défense - 1, place de la pyramide 92800 PUTEAUX
Contact : admission@isce-alternance.fr 01 84 80 15 45

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE AU SENS DE L'ARTICLE L.6211-2

1 JOUR de cours / semaine

4 JOURS en entreprise

ISCE Alternance

CAC 2026-2027

12 MOIS de formation

RNCP 38830
Formation de niveau 6 Bac+3

La formation est finançable par les Opco et votre employeur.

Indicateurs de résultats par formation

- **Taux de satisfaction des stagiaires : en cours**
- **Taux de réussites : en cours**
- **Nombre de stagiaires : en cours**
- **Taux et causes des abandons : en cours**
- **Taux d'interruption en cours de prestation : en cours**
- **Taux de rupture des contrats d'alternance (apprentissage et professionnalisation) : en cours**
- **Taux d'insertion dans l'emploi : en cours**

PROGRAMME DE LA FORMATION
CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES COMMUNICATION & DIGITAL

BLOC 1 : Préparer le plan de développement commercial omnicanal :
- Activité 1 – Contribution à l'élaboration d'une stratégie
- Activité 2 – Organisation des actions commerciales

BLOC 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales :
- Activité 3 - Développement des plans d'actions de fidélisation et de prospection
- Activité 4 – Conduite d'une négociation commerciale
- Activité 5 – Organisation des campagnes commerciales omnicanales

BLOC 3 : Coordonner une équipe commerciale :
- Activité 6 – Animation d'une équipe commerciale
- Activité 7 – Suivi des performances et des compétences de l'équipe commerciale

BLOC TRANSVERSE : Majeure Communication digitale :
- Gestion du contenu éditorial
- Maîtriser les principes fondamentaux de la PAO (Publication Assistée par Ordinateur). Introduction à la PAO, Principes de Conception Graphique, Utilisation d'un Logiciel de PAO, Gestion des Images et des Illustrations, Finalisation et Impression.
- Prise de vue : La Photographie, Fonctionnement de l'Appareil Photo, Techniques et pratiques de Prise de Vue, Post-Production et Retouche.
- Social Média, E-réputation et influence : Stratégie de Communication sur les Réseaux Sociaux, Gestion de l'e-Réputation, Influence Digitale, Analyse et Optimisation des Performances
- Statistiques et mesures d'audiance : Analyse et mesure des Données d'Audience, Évaluation des résultats.

Pédagogie active

Écoute

Coaching (soft skills)

MODALITÉS D'ÉVALUATION / EXAMEN

- Plan de développement commercial omnicanal (restitution d'un dossier écrit)
- Rapport des activités commerciales (restitution d'un dossier écrit)
- Jeu de rôle - Conduite d'une négociation commerciale (préparation + oral)
- Etude de cas - Coordination d'une équipe commerciale (dossier écrit)

Toutes nos formations sont dispensées par des experts métier et accessibles aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : anne-laure@isce-alternance.fr

*Mention de réserve – Ouverture des formations
Les sessions de formation sont ouvertes uniquement sous réserve d'un effectif minimum de 10 apprentis inscrits disposant d'un contrat d'apprentissage dans les 3 premiers mois.
En cas d'effectif insuffisant, le centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session prévue.

ISCE Alternance – SAS EMG Business School Organisme de Formation (Certifié Qualiopi) 99 AVENUE ACHILLE PERETTI 92200 NEUILLY –SUR– SEINE RCS : 918662271 Nanterre – Version 1.0 – 07/26