Chargé de développement commercial

Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312,

N° RNCP : 40172

délivré par CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLES

Code NSF : 312 : Commerce, vente

Certification enregistrée par décision du 31/01/2025

Date d'échéance de l'enregistrement : 31/01/2028

Bachelor Business Developer

spécialité sport business

Double diplôme : Bachelor européen Business Developer porté par la FEDE

Formation accessible par la voie de la VAE

La formation « Chargé de développement commercial » est accessible par la voie de la VAE. IRSS n'organise pas la formation. Pour tout renseignement :

- Lien vers le Portail gouvernemental : http://www.vae.gouv.fr
- Lien vers la page web du certificateur : https://www.fede.education/vae/

Objectifs généraux

- 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 d'une entreprise
- Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

A l'issue du parcours, les diplômés du Bachelor sont directement employables dans tous les secteurs requérant un développement commercial, et particulièrement vers le secteur du sport business : distribution de matériel sportif, événementiel.

Activités visées

- Account manager
- Attaché commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable d'un point de vente

- Responsable commercial
- Responsable du développement des ventes

Public cible

Notre Bachelor s'adresse aux personnes souhaitant s'orienter dans l'écosystème économique du monde sportif.

Prérequis

Pour un cycle de formation en un an :

- L'accès à la préparation au titre "Chargé de développement commercial" est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la banque et du commerce pour un cycle de formation d'un an. Les candidats doivent avoir validé un niveau d'anglais correspondant au niveau A2.

- À titre dérogatoire, l'accès à la certification pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la banque (VAP).

Les candidats doivent par ailleurs manifester un intérêt marqué pour l'environnement du sport.

Programme

Cours théoriques avec application pratique, travail collaboratif sur des projets de groupes, accès à une plateforme numérique…

Synthèse des thématiques :

Les 4 blocs de compétences (BC) nécessaires à l'acquisition du titre RNCP numéro 40172 Chargé de développement commercial sont les suivants :
- 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 d'une entreprise
- Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Les compétences associées sont travaillées via 7 unités d'enseignement (UE) de la manière suivante :

Unités capitalisables	Contenus de Formation	MODALITÉ D'ÉVALUATION	BLOCS DE COMPETENCES (BC) ASSOCIÉS	CRÉDITS
UC B31 : Langue vivante européenne 1				
Langue vivante 1	Anglais des affaires	Ecrit : 1 h (Coef 2) Oral : 45 minutes (Coef 2)		**12**
UC D31 : Expertise professionnelle				
Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise	* Les stratégies d'entreprise et développement commercial * Les enjeux de l'audit commercial pour évaluer les activités commerciales d'une entreprise * Audit externe : analyse du secteur d'activité de l'entreprise et des tendances du marché * Audit interne et identification des besoins de l'entreprise	Dossier professionnel : analyse du marché et analyse concurrentielle Étude de cas : orientations stratégiques opérationnelles	BC1	**21**

	* Présentation des résultats d'analyse et des tendances repérées aux parties prenantes * Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles * Le cadre légal et réglementaire constitutif des activités commerciales			
Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise	* Construction du plan d'action commercial * Formalisation du plan et construction des outils de suivi * Mesure de la performance commerciale * Amélioration continue du plan d'action commercial	Mise en situation professionnelle : Performance et amélioration continue du plan Étude de cas : construction du plan d'action commercial	BC2	
Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client	* Les enjeux de la gestion d'une équipe commerciale * Gestion des ressources humaines et des compétences * Coordination de l'équipe commerciale * Optimisation de la relation client	Dossier professionnel : Optimisation de la relation client Cas pratique : Gestion des compétences et coordination de l'équipe commerciale	BC3	
Le développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE	* Contribution à la démarche RSE de l'entreprise * Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux R * Pilotage des actions de prospections et de négociation	Mise en situation professionnelle : participation à un projet RSE Dossier professionnel : optimisation du mix-marketing par l'intégration des enjeux RSE Cas pratique : plan de prospection et négociation commerciales	BC4	
	UC A2 : Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action			
Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	* Module d'introduction : Importance de l'histoire * L'Europe et le monde * Cultures et diversité en Europe * La citoyenneté européenne * Le fonctionnement de l'Union européenne * Enjeux, défis et avenir de la construction européenne * Focus sur la corruption	QCM en ligne : 40 min (Coef 1)		**3**
	UC A3 : Le management interculturel et les ressource humaines en Europe			

Management de l'information et des données RGPD Techniques de veille et de recherche	Partie 1 : Le management interculturel en Europe Culture et diversité culturelle La communication interculturelle dans une organisation Gérer l'interculturel et résoudre des conflits culturels Partie 2 : Les ressources humaines en Europe Travailler en Europe Les systèmes de protection sociale en Europe La responsabilité sociétale des entreprises (RSE)	QCM en ligne : 40 min (Coef 1)		**3**
	UC D33 : Contrôle continu			
Contrôle continu		Le contrôle continu certificatif comprend cinq épreuves obligatoires (pas de volumes dédiés spécifiquement mais volumes intégrés avec les Blocs de l'UC D31) * Evaluation 1 : Épreuve écrite individuelle ou en groupe (150 points) * Evaluation 2 : Épreuve écrite et orale individuelle (100 points) * Evaluation 3 : Épreuve écrite individuelle (100 points) * Evaluation 4 : Épreuve écrite individuelle ou de groupe (50 points) * Evaluation 5 : Épreuve écrite individuelle ou de groupe (100 points)	BC1 BC2 BC3 BC4	**2**
	UC D32 : Expertise professionnelle - Soutenance de la mission professionnelle			
Accompagnement à la soutenance professionnelle	La préparation au rapport d'activité s'appuie sur le retour de stage / apprentissage. Il analyse l'activité selon une méthodologie précise et rigoureuse. * Retour d'expérience et analyse de pratique(s) * Méthodologie du rapport et de sa rédaction * Suivi d'étape * Préparation à la soutenance		BC1 BC2 BC3 BC4	**19**
	Modules et conférences spécifiques « Management des organisations sportives »			
Adaptation à l'écosystème				

économique du secteur sport	Intervenants professionnels issus du sport business - focus sur l'économie du sport -			

Déroulement de la formation et planning :

La formation troisième année se dispense de fin août à fin août avec les volumes horaires suivants :

462 h de formation en alternance à raison d'une semaine par mois en centre de formation, le temps restant en entreprise

L'amplitude horaire de la formation est de 8h à 17h30 ; de nombreux événements peuvent mobiliser les étudiants en dehors de ces amplitudes et parfois sur des jours de weekend.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu Le contrôle de l'acquisition des compétences s'effectue de façon continue pendant toute la scolarité ; par des évaluations en cours de semestre pour chacune des matières enseignées

Le contrôle continu certificatif comprend cinq épreuves obligatoires (pas de volumes dédiés spécifiquement mais volumes intégrés avec les Blocs de l'UC D31)
* Evaluation 1 : Épreuve écrite individuelle ou en groupe (150 points)
* Evaluation 2 : Épreuve écrite et orale individuelle (100 points)
* Evaluation 3 : Épreuve écrite individuelle (100 points)
* Evaluation 4 : Épreuve écrite individuelle ou de groupe (50 points)
* Evaluation 5 : Épreuve écrite individuelle ou de groupe (100 points)

Ce module vaut coefficient 2 et permet de capitaliser 2 ECTS.

EXAMEN NATIONALE

Forme de l'épreuve : Etude de cas
Durée : 6 heures

À partir d'un cas d'entreprise, conçu à l'aide de données réelles ou reconstituées, l'apprenant doit analyser des situations et résoudre des problèmes liés au développement commerciale. Il est amené à rechercher, proposer, justifier des décisions et des modalités pratiques de réalisation.
L'étude de cas fait appel principalement aux techniques et outils spécifiques au développement commercial, et mobilise les connaissances pratiques et réglementaires de l'apprenant. L'étude de cas vise ainsi à explorer les aspects complexes liés au développement commercial dans un contexte professionnel.
Cette étude de cas se présente sous la forme de 4 dossiers portant sur :

Ce module vaut coefficient 7 et permet de capitaliser 21 ECTS

LANGUE VIVANTE 1

Epreuve écrite
Durée : 1 heure
- Compréhension écrite
- Test lexical
- Test grammatical
- Courrier

Epreuve orale
Durée : 45 minutes

- Facultés d'expression - Aisance 20 pts
- Compréhension orale (situation d'entretien et test de compréhension) 30 pts
- Adéquation et richesse du vocabulaire 20 pts
- Correction grammaticale 20 pts
- Organisation logique du discours 20 pts
- Capacité à analyser et à argumenter sur les sujets abordés 10 pts

L'épreuve écrite vaut coefficient 2 et permet de capitaliser 6 ECTS.

L'épreuve orale vaut coefficient 2 et permet de capitaliser 6 ECTS.

Culture et Citoyenneté Européennes

Questionnaire à Choix Multiples (QCM) en ligne

Durée : 40 minutes

Ce module vaut coefficient 1 et permet de capitaliser 3 ECTS.

Le management interculturel et les ressources humaines

Questionnaire à Choix Multiples (QCM) en ligne

Durée : 40 minutes

Ce module vaut coefficient 2 et permet de capitaliser 3 ECTS.

EPREUVE PROFESSIONNELLE DE SOUTENANCE

A partir du stage (12 semaines minimum), rédaction d'un rapport d'activité comptant pour 30% de la note finale.
Le candidat soutient son rapport face à un jury d'enseignants spécialisés.
Forme de l'épreuve : oral
Durée : 30 minutes
Ce module vaut coefficient 4 et permet de capitaliser 19 ECTS.

Validation des blocs de compétences :

La validation d'un bloc de compétences permet l'obtention d'un certificat.
Pour obtenir le titre RNCP, le candidat doit valider les 4 blocs de compétences de l'UC D31
Pour obtenir le diplôme FEDE, le candidat doit valider l'ensemble des UC

Méthodes pédagogiques :

Selon les matières enseignées et les compétences visées, les méthodes et moyens pédagogiques peuvent varier.

- Méthode expositive (dire) : transmission de connaissances structurées sous forme d'exposés.
- Méthode interactive (faire dire) : positionnement de l'apprenant dans une pédagogie participative (en petit groupe ou individuellement). Il construit son savoir par succession de questions et réponses.
- Méthode proactive (faire faire) : à travers des études de cas, l'apprenant (en groupe ou sous-groupe) est amené à rechercher les éléments de savoir nécessaires à la résolution de sa problématique (méthode du brainstorming, de la classe inversée).

- Méthode démonstrative (faire puis faire faire) : présentation des gestes et processus nécessaires à la réalisation d'opérations techniques puis accompagnement à l'exécution de ces gestes par l'apprenant.

Formateurs :

Les formateurs sont, selon les blocs de compétences visés :

- Des professionnels
- Des enseignants, enseignants chercheurs ou formateurs spécialistes de leur discipline
- Des intervenants spécialisés

Effectif :

25 apprenants par classe maximum

Lieux de formation :

IRSS NANTES : 10 bis rue René Viviani – 44200 Nantes
IRSS RENNES : Le Nobel, 2 allée Antoine Becquerel – 35700 Rennes
Les adresses spécifiques de chaque site sont consultables sur www.irss.fr

Tarifs 2025-2026 :

Formation sous statut d'apprenti : les frais de scolarité sont pris en charge par les OPCO
Financement individuel ou CPF : coût de la formation : 7500 €

A noter qu'il est possible de verser 95 euros de cotisation annuelle au bureau des étudiants

Modalités d'accès à la formation :

Les candidatures peuvent être adressées dès le mois de septembre de l'année n-1 jusqu'à la rentrée pour les étudiants en cours d'acquisition de 120 crédits ou équivalence.
A réception de la candidature, la sélection se fait en deux étapes : la première consiste en l'étude et validation du dossier, et si le dossier est recevable, un entretien de motivation est proposé au candidat.
A l'issue de l'entretien, 3 cas de figure se présentent :

- Le candidat reçoit un avis favorable, en est informé immédiatement et la procédure d'inscription s'enclenchera dans les jours suivants
- Le candidat reçoit un avis défavorable en en est informé immédiatement
- Le candidat est mis en attente avec une formulation d'attentes scolaires complémentaires (attente du bulletin du second semestre par exemple)

Indicateurs de résultats

Non définis pour ce titre

Sur le titre précédent (équivalent : Bachelor en Management du Sport - Responsable Marketing et Commercial Formation certifiée de niveau 6 RNCP 34977) 47 apprentis en 2022-2023

Bachelor Management Sport 2023-2023	Apprentis
Effectif inscrit	**47**
Taux d'obtention diplôme/certification	100%
Taux de présentation à l'examen	98%
Taux d'interruption	2%
Taux de réponses 6 mois après la fin de formation	**70%**
Taux de poursuite d'étude	24%

Taux d'insertion pro global*	88%
Taux d'insertion pro spécifique**	64%

** Tout type d'emploi / ** Emploi dans le domaine de la formation suivie*

Équivalences et passerelles

L'année est validée au niveau 6 et créditée de 60 crédits ECTS, ce qui permet ainsi de faire valoir ces acquis dans de nombreux cursus du supérieur et titres professionnels de niveau 7.

Poursuite de parcours et débouchés

A l'issue du parcours, les diplômés du Bachelor sont directement employables dans les secteurs professionnel.

Ils peuvent aussi faire le choix de poursuivre leurs études en intégrant un master ou MBA spécialisé en communication, management des organisations, marketing…

Si vous êtes en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter par téléphone au 02 41 62 19 97 ou par mail à l'adresse handicap@irss.fr afin de pouvoir échanger sur votre situation et vous proposer un parcours adapté.