

Bachelor Chargé d'affaires commerciales

UIMM

PÔLE FORMATION

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

Management - Soft Skills - Finances - Commerce - Communication

06/10/2026

Public et prérequis

Le Titre Chargé d'affaires commerciales (CAC) de niveau 6 est accessible en 1 an à l'issue d'un parcours de formation validé de niveau 5 (BTS ou d'un DUT ou d'une L2 ou 120 ECTS)

La formation en alternance s'adresse aux candidats âgés de moins de 30 ans.

Les objectifs pédagogiques et professionnels

Préparer le plan de développement commercial omnicanal
Gérer les activités commerciales omnicanales
Coordonner une équipe commerciale

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

La formation théorique et pratique s'effectue en alternance entre le pôle formation UIMM Lorraine et l'entreprise.

Validation et certification

Si validation de la certification, titre de « Chargé d'affaires commerciales »
Certification professionnelle délivrée par TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS

Niveau du Cadre européen des certifications (CEC) : Niveau 6
Validation par bloc possible

Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :
RNCP38830BC01 - Préparer le plan de développement commercial omnicanal
RNCP38830BC02 - Gérer les activités commerciales omnicanales
RNCP38830BC03 - Coordonner une équipe commerciale

Contenu de la formation

Bloc 1 : Préparer le plan de développement omnicanal
Benchmark et tendances (veille commerciale)
Intelligence Artificielle et Data
Comportements d'achat (diagnostic commercial interne)
Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commercial omnicanal)
Ethique des affaires
Epreuve Certifiante Bloc 1 (rapport d'activité et soutenance - inclus préparation et méthodologie)

Bloc 2 : Gérer les activités commerciales omnicanales
Réseau et partenaires
Argumentaires commerciaux
Négociation commerciale
Outils de la relation client (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction...)
Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)

RÉFÉRENCE

MAN0NO00004S

CODE RNCP

38830

CENTRES DE FORMATION

Nancy-Maxéville

DURÉE DE LA FORMATION

455 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + du pôle formation

- 2000 jeunes formés par an
- 500 demandeurs d'emploi formés par an
- 3000 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat
- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact, ...)

Epreuve Certifiante Bloc 2

Bloc 3 : Coordonner une équipe commerciale

Gestion de projet

Intelligence collective

Performances individuelles et collectives

Développement des talents

Impact et Diversité

Epreuve Certifiante Bloc 3

Parcours de spécialisation

Acquérir les bases de finance pour non financiers

Communication interpersonnelle

Bureautique

Journée d'intégration

Modalités d'évaluation

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) Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance : Outre la validation des évaluations finales, la certification peut s'acquérir par capitalisation des blocs de compétences.

Chacun des blocs représente un ensemble cohérent et homogène pouvant être acquis indépendamment des autres.

Un certificat de validation propre à chaque bloc est remis au candidat en cas de validation partielle.

Les résultats des évaluations passées en cours de formation

Un entretien final avec le jury

Contact

recrutement@formation-industries-lorraine.com

Coût et financement

Tarif à partir de 4 000€/an

Pour les formations en contrats de professionnalisation, la formation peut être prise en charge par l'OPCO de la branche de l'entreprise.

Modalités d'inscription

- Pré-inscription en ligne sur notre site web
- Contact direct ou téléphonique sur nos sites
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises
- Délais d'accès : à signature du contrat (ou validation de la couverture sociale)
- Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Personne en situation de handicap

Pour un accompagnement personnalisé lié à un handicap, merci de nous contacter pour une mise en relation avec notre référent handicap

Modalités de la formation

- Pré-inscription en ligne sur notre site web
- Contact direct ou téléphonique sur nos sites
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises
- Délais d'accès : à signature du contrat (ou validation de la couverture sociale)
- Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Organisation de la formation

7h / jour

Quels métiers exercer grâce au diplôme ?

Les secteurs d'activités dans lesquels les chargés d'affaires commerciales exercent sont vastes et englobent à la fois le secteur privé et le secteur public.

Ils peuvent travailler dans des groupes et filiales de grandes entreprises, des PME/PMI dans divers domaines tels que les services, le commerce, le BTP et l'industrie.

De plus, ils peuvent être employés par des organismes publics, des collectivités territoriales, des cabinets de conseil, des sociétés de services, des agences de publicité, et des médias.

La polyvalence de ce métier permet aux chargés d'affaires commerciales de s'adapter à une grande variété de secteurs d'activités.

Passerelles - Métiers - Débouchés

Chargé(e) de développement commercial, Sales and marketing officer, Attaché(e) commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e)...

Chef(fe) de secteur des ventes, Chef(fe) des ventes, Délégué(e) régional(e) des ventes,

Inspecteur / Inspectrice des ventes, Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale, Business developer, Account manager, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes