

# BACHELOR EN COMMERCE

Certification professionnelle "Chargé de développement commercial" de niveau 6 reconnue par l'État - RNCP 41672 - délivrée par LA COMPAGNIE DE FORMATION - DIRECTION NATIONALE PIGIER - échéance certification : 27/11/2027.

L'objectif de la préparation au titre certifié Chargé de Développement Commercial est de former des professionnels qui interviennent dans l'élaboration et la mise en œuvre des stratégies de prospection, de fidélisation de clients et de développement des ventes.

Son rôle dépasse la simple relation client, il analyse les tendances du marché, identifie de nouvelles opportunités et conçoit des plans d'action pour renforcer la compétitivité de son entreprise.

## SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation : séquences pédagogiques basées sur des mises en situation, cours en face à face pédagogique, TD, entraînement aux épreuves de l'examen et e-learning (environ 10%)
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Validation par la présentation à l'examen et la délivrance du Titre certifié Pigier "Chargé de développement commercial" inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (fiche RNCP n°41672) : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41672/>
- Taux de réussite session 2025 : 100 % ( 31 candidats présentés / 31 candidats reçus).
- Taux de satisfaction 2025 : 92 %

## POURSUITE D'ÉTUDES EN MBA

- BAC +5 Commerce et Data
- BAC +5 Management, Business & Stratégie



## DURÉE ET RYTHME / 1 AN

### FORMATION EN ALTERNANCE

3 jours par semaine en entreprise  
et 2 jours par semaine à l'école

## MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Challenge Performance et Serious Game RSE
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

## LES MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 minimum. (BAC+2)  
Modalités d'accès : tests en ligne et entretien individuel  
Coût en initial : 7 000 € TTC  
Coût alternance : Gratuit pour les étudiants, pris en charge par les OPCO (coût selon secteur d'activité de l'entreprise)  
Effectifs à l'ouverture : 15 apprenants min. / 30 apprenants max.

## LA PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (65 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.

# BACHELOR EN COMMERCE

## PROGRAMME & VALIDATION DE LA FORMATION

### BLOC 1 ELABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE, EN COLLABORATION AVEC LA DIRECTION

• Étude de marché et veille • Diagnostic commercial interne de l'entreprise • Stratégie de développement commercial • Plan d'action commercial • Business plan / budget

### BLOC 2 DÉPLOIEMENT DE LA STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE DANS UN CONTEXTE OMNICANAL

• Stratégie d'acquisition et fidélisation clients • Gestion des relations commerciales et de la satisfaction client • Gestion des litiges • Suivi de la performance commerciale • RSE\* • Anglais professionnel

### BLOC 3 PILOTAGE DES PARTIES PRENANTES AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE

• Développement du réseau des partenariats • GEPP • Recrutement et onboarding • Gestion de projet • Formation • Animation de l'équipe commerciale • Suivi de la performance des équipes • Gestion du handicap

\*Module digitalisé (SEIRA)

## Animations pédagogiques

### Challenge Performance

Jeu virtuel, en équipe, les étudiants sont confrontés à la réalité de l'entreprise dans le cadre d'une simulation intégrant différents domaines : marketing, communication digitale, ressources humaines, recrutement, budget.

### Serious Game RSE

Jeu virtuel, en équipe, les étudiants affrontent différents challenges liés à la RSE qui les mèneront sur la résolution de l'enquête proposée.

### Certification VOLTAIRE

Pour valoriser ses compétences linguistiques auprès des employeurs

## RÈGLEMENT DE L'EXAMEN NATIONAL

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h	6
	Dossier Diagnostic stratégique	Écrite et orale	30 min	
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Challenge Performance	Jeu en ligne	4j	1
2	Jeu de rôle	Orale	30 min	6
	Dossier professionnel	Orale + note tuteur	35 min + 10 min	
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Serious Game	Jeu en ligne	3,5h	1
3	Mise en situation professionnelle	Écrite	2h	6
	Épreuve pratique et professionnelle	Orale	30 min	
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certification Voltaire	Écrite	3,5h	1

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences. Les épreuves écrites se dérouleront en juin, tandis que les épreuves orales auront lieu fin août.

Le passage de la Certification Voltaire est obligatoire pour l'obtention du titre. L'objectif pédagogique est d'atteindre un score minimum de 700 points.

Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.

## Contact :

Florian BOURREL, Conseiller en formation  
toulouse@pigier.com

### PLUS EN DÉTAILS

#### Délai d'accès

Rentrée septembre 2026.

#### Modalités de financement

Pas de reste à charge pour l'apprenant. Prenez contact auprès de nos conseillers en formation au 05 61 21 33 11.

#### Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap

Contactez notre Référent Handicap, Valérie Dulau au 05 61 21 33 11 pour concevoir ensemble les conditions d'accueil de votre formation.