

BACHELOR

Chargé de Développement Commercial

Certification professionnelle de niveau 6 reconnue par l'État - [RNCP 41672](#) - délivrée par LA COMPAGNIE DE FORMATION - DIRECTION NATIONALE PIGIER - échéance certification au 27/11/2027.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le chargé de développement commercial contribue directement à la croissance et à la performance de l'entreprise. À la croisée du marketing et du commerce, tu mets en place des stratégies pour trouver de nouveaux clients, fidéliser les clients existants et développer les ventes. Tu analyses le marché, repères les opportunités et proposes des actions pour rester compétitif. Grâce à tes compétences en négociation et en relation client, tu crées des partenariats solides. Tu utilises aussi des outils digitaux et tu travailles avec les équipes internes pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

Tu seras capable de :

- Analyser l'écosystème et les opportunités de croissance de l'entreprise
- Déterminer les orientations stratégiques du développement commercial
- Planifier le développement commercial de manière stratégique et opérationnelle
- Mettre en œuvre des actions d'acquisition et de fidélisation clients
- Gérer les relations commerciales et assurer la satisfaction client
- Suivre la performance commerciale de l'entreprise
- Développer le réseau de partenaires commerciaux
- Coordonner les équipes commerciales

SECTEUR D'ACTIVITÉ & TYPE D'EMPLOI

Le métier de chargé de développement commercial s'exerce dans une grande variété de secteurs (industrie, services, distribution, technologie, B2B/B2C), avec une forte demande dans les entreprises en croissance et celles souhaitant développer leur portefeuille clients. Les postes à dimension stratégique peuvent impliquer la gestion de grands comptes, le développement de partenariats et parfois une ouverture à l'international.

Postes fréquents :

Business Developer, Chargé de développement commercial, Chargé d'affaires, Responsable des ventes, Chargé de développement des partenariats, Chargé de clientèle B2B/B2C, Commercial grands comptes.



DURÉE ET RYTHME

FORMATION EN ALTERNANCE OU INITIAL

3 jours en entreprise et 2 jours à l'école chaque semaine.

Pendant 1 an (479 heures)

MODALITÉS

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 minimum (BAC+2)

ADMISSION :

- Compléter le dossier de candidature
- Passer des tests en ligne
- Échanger lors d'un entretien de motivation
- Réponse sous 48 h
- Rentrée début octobre 2026

COÛT EN ALTERNANCE

Prise en charge par l'entreprise / OPCO

COÛT EN INITIAL

7000€ TTC / an

EFFECTIF DE CLASSE :

De 15 à 26 apprenants

MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

- Accès aux plateformes : SC-FORM, Office 365, Sowesign.
- Formateurs issus du monde pro, expert dans leur métier.
- Animations Pédagogiques : Challenges
- Conditions d'accueil des personnes en situation de handicap : contactez notre Référente Handicap, Aurélie Laroussinie, au 05 61 21 33 11.

NOS CHIFFRES CLÉS

- Taux de réussite 2025 : 100 %

PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation allie cours théoriques et périodes en entreprise, via un contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou d'un stage (65 jours ouvrés minimum sur 1 an).

+ de 80 % de taux de placement en entreprise quand un étudiant s'inscrit chez Pigier Toulouse.



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

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.

LA POURSUITE D'ÉTUDES EN BAC+5

- MBA Manager du Développement Commercial (Possible chez Pigier Toulouse)

CONTACT :

Florian BOURREL, Conseiller en formation (toulouse@pigier.com).

Passerelles & équivalences :

Nous contacter sur l'adresse ci-dessus ou au 05 61 21 33 11.