

NOSCHOOL

PROGRAMME DE
FORMATION

BACHELOR

CHARGE DE

DEVELOPPENT

COMMERCIAL SPE

EVENT

2026

1. PRÉSENTATION DU BACHELOR CHARGÉ-E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Description. Le Bachelor Chargé-e de Développement Commercial vise à former des professionnels capables d'élaborer et de mettre en œuvre la stratégie commerciale d'une entreprise, de piloter un plan d'action opérationnel, de manager une équipe de commerciaux et de contribuer au développement de l'activité dans une démarche responsable (RSE et DD).

Cette certification de niveau 6 répond aux exigences du référentiel « CDE FEDE France – Chargé de développement commercial » et prépare les apprenant·e·s à exercer des fonctions commerciales et managériales à forte valeur ajoutée.

Public concerné et prérequis

- Public visé :
 - Étudiant·e·s souhaitant acquérir des compétences en stratégie et management commercial.
 - Professionnel·le·s en reconversion désirant évoluer vers des responsabilités commerciales et managériales.
- Niveau requis :
 - Niveau 5 (Bac+2) validé (ou équivalent) dans les domaines du commerce, du marketing, de la gestion ou de tout secteur compatible. Ou niveau Bac dans le cas d'un parcours B 1-2-3.
- Prérequis :
 - Connaissances de base en gestion d'entreprise (marketing, communication, outils bureautiques).
 - Intérêt prononcé pour la négociation, la relation client et l'animation d'équipe.
- Accessibilité :
 - Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements (temps supplémentaire, supports adaptés, etc.) peuvent être proposés après étude des besoins.
- Admission :

- Sur étude de dossier et/ou entretien (évaluation du projet professionnel, de la motivation et du niveau de diplôme).

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Développer la stratégie commerciale d'une entreprise :
 - Réaliser des audits internes et externes (analyse de marché, veille stratégique, diagnostic des besoins de l'entreprise).
 - Proposer des orientations stratégiques opérationnelles, en tenant compte des contraintes budgétaires et des enjeux RSE et DD.
2. Piloter un plan d'action commercial :
 - Définir des objectifs commerciaux SMART.
 - Mettre en œuvre des actions adaptées (offline et online), établir une feuille de route, construire des outils de suivi et de contrôle.
 - Mesurer la performance (KPI, budget, délais) et mettre en place des actions correctives.
3. Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client :
 - Animer et motiver une équipe (rétroplanning, briefs, coordination, suivi des compétences).
 - Optimiser l'expérience client et la fidélisation (programmes relationnels, gestion des réclamations et litiges).
4. Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE :
 - Intégrer les enjeux RSE dans la conception des offres, l'optimisation du mix marketing et les pratiques commerciales.
 - Élaborer un plan de prospection omnicanal et conduire des négociations tenant compte de l'inclusion, de la diversité et de la protection des données.

À l'issue de la formation, le-la diplômé-e saura mener à bien des missions de développement commercial, manager des équipes et piloter des projets commerciaux dans un contexte évolutif et responsable.

3. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Le programme est organisé en 4 blocs de compétences, en cohérence avec le référentiel « CDE FEDE France – Chargé de Développement Commercial ».

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : DÉVELOPPER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Matières principales :
 - Veille stratégique et études de marché : Méthodes de collecte et de traitement des données, analyse concurrentielle, tendances du marché, RSE et DD dans l'étude de marché.
 - Audit interne et positionnement : Diagnostic des forces/faiblesses (SWOT, etc.), analyse de la proposition de valeur, évaluation des besoins.
 - Orientations stratégiques opérationnelles : Proposition de plans d'actions, budgétisation, prise en compte des contraintes (budget, RSE, délais).

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : PILOTER LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Matières principales :
 - Construction du plan d'action : Objectifs commerciaux, sélection d'actions (offline/online), planification, feuille de route.
 - Outils de suivi et contrôle : KPI, tableaux de bord, reporting, mesure de la performance RSE/DD.
 - Amélioration continue : Analyse des résultats, retour sur investissement, actions correctives, bilan global.

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : GÉRER L'ÉQUIPE COMMERCIALE ET OPTIMISER LA RELATION CLIENT

- Matières principales :

- Gestion des ressources humaines et compétences : Cartographie des compétences, recrutement et formation, intégration des besoins liés au digital.
- Coordination de l'équipe commerciale : Rétroplanning, répartition des rôles et responsabilités, animation de réunions, gestion de la communication.
- Relation client : Programmes de fidélisation, gestion des réclamations/litiges, CRM, pilotage de l'expérience client en collaboration avec le marketing.

BLOC DE COMPÉTENCES 4 : CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS UNE DÉMARCHE RSE

- Matières principales :
 - **Projets RSE** : Mobilisation de critères RSE (impact social, coûts carbone, sobriété énergétique), pratiques commerciales responsables.
 - **Optimisation du mix marketing** : Éco-conception de l'offre, choix de circuits de distribution responsables, politique de prix respectant la valeur perçue et les enjeux environnementaux.
 - **Prospection et négociation** : Plan de prospection omnicanal (online/offline), respect du RGPD et de l'accessibilité numérique, proposition commerciale chiffrée et argumentée.

Spécialisation Event

Objectifs de la spécialisation

Cette spécialisation vise à former des professionnels capables de concevoir, organiser et piloter des événements, de la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle.

Compétences visées :

- Concevoir un projet événementiel
- Piloter l'organisation logistique et budgétaire
- Coordonner les parties prenantes

- Assurer la communication et la promotion
- Évaluer la performance d'un événement

Année 1 – Fondamentaux de l'événementiel

1. Introduction à l'événementiel

- Typologie des événements
- Enjeux du secteur
- Acteurs clés

2. Gestion de projet événementiel

- Méthodologie de projet
- Définition des objectifs
- Planification (rétroplanning)

3. Logistique événementielle

- Choix des lieux
- Gestion des prestataires
- Notions de sécurité

4. Communication événementielle

- Bases du marketing événementiel
- Outils de communication
- Réseaux sociaux

Année 2 – Approfondissement et mise en pratique

1. Budget et gestion financière

- Construction d'un budget
- Suivi des coûts
- Recherche de financements et sponsors

2. Coordination de projet

- Gestion des équipes
- Relation prestataires

- Gestion des imprévus

3. Stratégie de communication

- Plan de communication
- Branding événementiel
- Relations presse

Année 3 – Expertise et professionnalisation

1. Stratégie événementielle avancée

- Positionnement stratégique
- Expérience participant (UX événementielle)

2. Digitalisation des événements

- Événements hybrides et digitaux
- Outils numériques

3. Réglementation et gestion des risques

- Cadre légal
- Assurances
- Sécurité

4. Projet de fin de spécialisation

- Organisation complète d'un événement
- Soutenance finale

4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

Contrôle continu et examens

- Contrôles réguliers : études de cas, QCM, exercices pratiques (analyses de marché, plan d'action, gestion d'équipe, etc.).
- Examens blancs : mise en situation professionnelle (écrite et orale) sur l'élaboration d'une stratégie commerciale, la conception d'un plan d'action, la négociation, etc.

Dossier professionnel

- Réalisation d'un dossier professionnel (ou mémoire) : analyse d'un cas concret (réel ou reconstitué), proposition de solutions, intégration de la démarche RSE et DD, avec recommandations stratégiques et opérationnelles.

Soutenance orale

- Présentation du dossier professionnel devant un jury, permettant d'évaluer la capacité de synthèse, d'argumentation, de communication et de management de projet.

Modalités d'obtention du diplôme

Le Bachelor Européen Business Developer est délivré aux candidats ayant satisfait aux conditions fixées par la FEDE et son règlement des examens.

Pour obtenir le diplôme, le candidat doit :

- avoir présenté l'ensemble des unités capitalisables (UC) constitutives du diplôme ;
- obtenir une moyenne générale au moins égale à 10/20 ;
- obtenir une note supérieure à 6/20 dans chaque unité d'enseignement constitutive du diplôme ;
- obtenir une note supérieure à 0/20 dans chaque unité capitalisable.

Le jury de diplômes statue souverainement sur la délivrance du diplôme au regard des résultats obtenus.

En cas de non-obtention du Bachelor Européen Business Developer, le candidat conserve le bénéfice des unités capitalisables (UC) validées ainsi que les notes correspondantes. Lors d'une nouvelle présentation à l'examen, il ne repasse que les unités capitalisables non obtenues. Le calcul de la moyenne générale est réalisé à partir des notes conservées et des nouvelles notes obtenues.

DISPOSITIF DE DOUBLE CERTIFICATION FEDE – RNCP

Dans le cadre de ce Bachelor Chargé-e de Développement Commercial, l'établissement offre la possibilité d'accéder à une **double certification**,

conformément au **règlement et à la procédure** définis par le Centre Européen des Examens de la FEDE (CDE-FEDE France) :

Principe de la double certification

- **Certification professionnelle enregistrée au RNCP** : Chargé de développement commercial (Niveau 6), portée par CDE-FEDE France.
- **Diplôme européen FEDE** : Bachelor européen Business Developer (diplôme privé de droit suisse, délivré par la Fédération Européenne des Écoles).

Les deux certifications sont préparées simultanément et forment un parcours unique. L'obtention de la double certification est conditionnée à la validation intégrale du cursus (aucune validation partielle par blocs de compétences n'est autorisée).

Conditions de mise en œuvre

1. **Programme de formation commun** : L'intégralité des référentiels (RNCP et FEDE) est intégrée au présent Bachelor, garantissant la conformité aux exigences de CDE-FEDE France et de la FEDE.
2. **Période en entreprise obligatoire** : Stage ou alternance, permettant la mise en pratique des compétences (stratégie commerciale, management d'équipe, prospection, etc.).
3. **Prérequis** :
 - Être titulaire d'un niveau Bac+2 (120 ECTS) ou équivalent, ou d'une certification de niveau 5.
 - Un accès dérogatoire peut être accordé via une Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP), sous conditions (expérience professionnelle, tests d'évaluation, entretien, etc.).

Évaluations et délivrance des titres

- **Évaluations et jury** : CDE-FEDE France assure l'organisation et la correction des épreuves, en lien avec le dispositif d'examens FEDE (épreuves écrites, soutenance, dossier professionnel). Un **jury de délivrance** statue sur la réussite de chaque candidat.e.

- **Diplômes obtenus :**
 - **Certification professionnelle RNCP de Chargé de Développement Commercial (Niveau 6).**
 - **Bachelor européen Business Developer** délivré par la FEDE.
- En cas d'échec, aucune des deux certifications n'est obtenue. Les candidat-e-s peuvent toutefois se représenter à une session ultérieure selon les modalités fixées par CDE-FEDE France et la FEDE.

Avantages de la double certification

- **Reconnaissance professionnelle :** Le RNCP atteste d'une qualification officielle (Niveau 6 reconnu par l'État français), tandis que le diplôme FEDE confère une ouverture internationale et un socle théorique européen.
- **Insertion et évolution de carrière :** Le candidat renforce sa crédibilité sur le marché du travail, avec des compétences alignées sur les attentes des entreprises et la possibilité d'exercer dans un contexte national ou international.
- **Synergie pédagogique :** Les référentiels RNCP et FEDE s'imbriquent pour proposer un parcours complet (stratégie, management, RSE, marketing digital, etc.).

5. STAGE ET ALTERNANCE

Objectifs : Permettre aux apprenant-e-s de mettre en pratique les compétences commerciales, managériales et stratégiques acquises pendant la formation. Les stagiaires pourront notamment participer à :

- La réalisation d'études de marché et d'analyses concurrentielles.
- L'élaboration et au suivi d'un plan d'action commercial.
- La prospection et la fidélisation de clients (BtoB/BtoC).
- La mise en place et l'animation de projets en lien avec la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).

Durée conseillée : Variable selon l'établissement et la réglementation en vigueur (généralement de 3 à 6 mois), en fin de parcours ou répartis sur l'ensemble de la formation.

Modalités : Sous la responsabilité d'un tuteur en entreprise, avec des objectifs de mission formalisés. Un livrable (rapport de stage) et/ou une soutenance peuvent être organisés pour évaluer l'apport professionnel de cette expérience.

6. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES

- Chargé·e de développement commercial / Business Developer
- Responsable commercial·e / Chef·fe des ventes (junior)
- Chargé·e de clientèle / Account Manager
- Key Account Manager (junior)
- Chef·fe de secteur / Responsable de zone
- Chargé·e de prospection / Responsable acquisition
- Responsable du développement partenariats

7. MODALITÉS PRATIQUES

LIEU DE FORMATION : NOSCHOOL

DURÉE DE LA FORMATION : 12 mois

RYTHME :

Alternance : 1 semaine à l'école /2-3 semaines en entreprise

TARIF : Variable selon le statut (initial ou alternance)

94 QUAI DE BACALAN - 33300 BORDEAUX

www.noschool.fr / 05 56 49 41 33



NOSCHOOL