

NOSCHOOL

PROGRAMME DE FORMATION

BACHELOR

CHARGE DE

DEVELOPEMENT

COMMERCIAL

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). Ce bachelor prépare également à intervenir dans un environnement multiculturel, en intégrant les spécificités du commerce international (normes, logiques d'exportation, négociations interculturelles). Le parcours favorise une compréhension des marchés globaux et des stratégies de développement à l'étranger.

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). Intégration de

marchés internationaux dans l'analyse externe (veille concurrentielle mondiale, opportunités d'exportation, adaptation culturelle des offres).

- 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.
 - Intégration des stratégies d'internationalisation (déploiement cross-border, actions commerciales multicanales à l'échelle européenne ou mondiale).
- 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).
 - Management d'équipes interculturelles, gestion de la relation client dans des contextes internationaux, adaptation du discours et des outils selon les zones géographiques.
- 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.
 - Prise en compte des standards internationaux de RSE (ISO, Global Compact), gestion éthique des partenariats internationaux, développement durable dans un cadre mondialisé.

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. Exploration des tendances globales par zone géographique (zones UE, BRICS, etc.),
 - **Audit interne et positionnement :** Diagnostic des forces/faiblesses (SWOT, etc.), analyse de la proposition de valeur, évaluation des besoins. Benchmarking international, diagnostic de l'attractivité des produits/services sur les marchés étrangers, étude des facteurs culturels et économiques influençant la stratégie de positionnement à l'international.
 - **Orientations stratégiques opérationnelles :** Proposition de plans d'actions, budgétisation, prise en compte des contraintes (budget, RSE, délais). Élaboration de plans de développement export, sélection de pays cibles, stratégies d'adaptation (produit, prix, communication), choix de modes d'entrée sur les marchés étrangers (licence, filiale, distributeur, joint-venture).

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. Élaboration de plans d'action adaptés aux contextes internationaux, coordination de campagnes cross-border (offline et online), sélection des canaux de distribution à l'échelle mondiale.
 - **Outils de suivi et contrôle :** KPI, tableaux de bord, reporting, mesure de la performance RSE/DD. Développement de tableaux de bord multilingues et multi-devises, analyse de performance commerciale par pays ou région, suivi logistique des opérations internationales, intégration d'outils de veille réglementaire (normes, RGPD, TVA intra-communautaire, Incoterms).
 - **Amélioration continue :** Analyse des résultats, retour sur investissement, actions correctives, bilan global.
 - Intégration des leviers digitaux à l'international, adaptation des KPIs aux marchés globaux, pilotage de campagnes export. Mise en place d'indicateurs spécifiques à l'export (délai de livraison, coût logistique, satisfaction client par zone), pilotage de la performance selon les fuseaux horaires, langues, ou standards de qualité locaux.

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. Management d'équipes multiculturelles et internationales, recrutement dans un contexte globalisé, gestion des différences culturelles dans les styles de travail, formation à la communication interculturelle.
- **Coordination de l'équipe commerciale :** Rétroplanning, répartition des rôles et responsabilités, animation de réunions, gestion de la communication. Organisation du travail à distance ou réparti sur plusieurs pays, animation de réunions en visio multilingue, pilotage d'équipes export, adaptation des process internes aux fuseaux horaires internationaux.
- **Relation client :** Programmes de fidélisation, gestion des réclamations/litiges, CRM, pilotage de l'expérience client en collaboration avec le marketing. Mise en œuvre de stratégies de fidélisation à l'international, personnalisation des outils CRM selon les marchés locaux, gestion des litiges transfrontaliers, adaptation du parcours client à la culture et aux attentes du pays cible.

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. Prise en compte des standards RSE internationaux (ISO 26000, pacte mondial de l'ONU), veille sur les réglementations environnementales à l'import/export, développement de partenariats durables à l'échelle mondiale.
- **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. Adaptation interculturelle de l'offre, sélection de fournisseurs responsables à l'international, gestion du packaging et de la logistique verte pour limiter l'empreinte carbone liée au transport international.
- **Prospection et négociation :** Plan de prospection omnicanal (online/offline), respect du RGPD et de l'accessibilité numérique, proposition commerciale chiffrée et argumentée. Élaboration de stratégies de prospection internationales, respect des réglementations RGPD sur des bases de données clients globales, négociation interculturelle (codes de conduite, éthique des affaires), élaboration d'offres adaptées aux devises, fiscalités et contextes juridiques locaux.

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.).

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DOUBLE PARCOURS

UC 231 Langue Vivante Européenne 1 Utilisateur indépendant – Niveau B1 du CECR

- Je peux comprendre les points essentiels quand un langage clair et standard
- Je peux comprendre des textes rédigés essentiellement dans une langue courante ou relative à mon travail.
- Je peux faire face à la majorité des situations que l'on peut rencontrer au cours d'un voyage dans une région où la langue est parlée
- Je peux m'exprimer de manière simple afin de raconter des expériences et des événements, mes rêves, mes espoirs ou mes buts.
- Je peux écrire un texte simple et cohérent sur des sujets familiers

Evaluation écrite : Durée : 1 heure

- **Étude de deux textes** de 150 à 250 mots accompagnés de questions écrites.
- **Questionnaire de connaissances lexicales** et grammaticales (portant sur les textes et/ou sur les thèmes du programme).
- **Rédaction d'un courrier** (lettre, fax, mail ou mémo) dans la langue étrangère choisie par l'apprenant à partir d'un canevas fourni dans cette même langue étrangère, éventuellement en réaction à un document fourni dans l'énoncé (publicité, offre d'emploi, courrier).

Evaluation orale : Durée : 45 minutes

L'apprenant tire au sort un document iconographique parmi un choix de 6 à 12 documents et doit préparer une présentation et un commentaire en réaction à ce document.

Le document iconographique est une photographie, un dessin, un graphique ou un montage de plusieurs de ces éléments portant sur les thèmes du référentiel et des sujets d'actualité s'y rapportant.

L'apprenant peut prendre des notes mais uniquement comme support d'oral ; toute lecture mot à mot in extenso sera sanctionnée.

UE A Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

- Comprendre le modèle européen et ses particularités, aux plans historique et culturel ;
- Développer une compréhension critique de la politique, du droit et des droits humains ;
- Développer une connaissance et une compréhension critique de la culture, des cultures, et des religions ;
- Acquérir des connaissances précises sur les institutions européennes et leur fonctionnement ;
- Comprendre le modèle européen d'un point de vue réglementaire et juridique ;
- Mobiliser des outils de compréhension de l'espace européen et des actualités européennes ;
- Acquérir des compétences liées à la culture de la démocratie et au dialogue multiculturel.

Evaluation : durée 40 minutes

- Questionnaire à Choix Multiples (QCM) en ligne 40 questions

UC A3 Le management interculturel et les ressources humaines

- Valoriser la diversité culturelle et s'appuyer sur le dialogue interculturel afin de développer une culture du « vivre ensemble » ;
- Développer l'altérité culturelle et la capacité d'interagir et travailler avec des personnes ayant des valeurs, des habitudes, des comportements et des références culturelles différents des siens ;
- S'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles ;
- Mener une réflexion critique sur les différentes conventions de communication appliquées dans un autre groupe social ou une autre culture ;
- Mesurer l'impact de la culture dans la gestion des ressources humaines et participer à l'adaptation et mise en œuvre des pratiques de management interculturel et gestion des ressources humaines
- Accompagner et favoriser la mobilité des professionnels afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international.

Evaluation : 40 minutes

- Questionnaire à Choix Multiples (QCM) en ligne 40 questions

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 12 semaines minimum), 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 : 3 ans

RYTHME :

- Alternance : 15 jours à l'école/15 jours en entreprise ou stage
- **TARIF :** Variable selon le statut (initial ou alternance)

94 QUAI DE BACALAN - 33300 BORDEAUX

www.noschool.fr / 05 56 49 41 33



NOSCHOOL