

FORMATION STRATÉGIE COMMERCIALE

en partenariat avec



RNCP41672

CERTIFIANTE

ÉLIGIBLE AU CPF



Formation Stratégie Commerciale

Obtenez le bloc de compétences n 1 « Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise, en collaboration avec la direction » du titre de niveau 6 « Chargé de développement commercial » enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP41672, par décision de France Compétences du 27/11/2025.

RNCP41672

CERTIFIANTE

2 MOIS



DURÉE

Durée estimée de la formation : 2 mois
- 60h



EXAMENS

Deux mises en situation professionnelle



CERTIFICATION

Obtenez le bloc de compétences n 1 de la certification « Chargé de développement commercial » (RNCP41672)



PRÉREQUIS

Accessible à tous sans prérequis



ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation.



DÉBOUCHÉS

Chargé(e) de clientèle
Chargé(e) d'affaires
Manager Commercial

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Analyser le marché et réaliser un **diagnostic commercial interne**, définir la **stratégie de développement commercial** en accord avec la direction, puis la traduire en **plan d'actions chiffré et budgété** pour orienter durablement la croissance de l'entreprise.

PROGRAMME DE FORMATION

Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise, en collaboration avec la direction

60 heures

Définir la veille stratégique

- ✓ Qu'est-ce que la veille stratégique ?
- ✓ Les domaines de la veille stratégique
- ✓ Les 7 étapes de sa mise en œuvre
- ✓ Les enjeux de la veille stratégique
- ✓ À retenir : mettre en place une veille stratégique

Mettre en place une veille stratégique

- ✓ La veille juridique et réglementaire : sources et méthodes (Légifrance, veille sectorielle)
- ✓ Les sources d'information
- ✓ Les outils de la veille stratégique
- ✓ La veille stratégique comme aide à la décision
- ✓ La veille sur les obligations et dispositifs liés au handicap en entreprise
- ✓ Évaluer la fiabilité des sources d'information
- ✓ Cas pratique : mise en œuvre d'une veille stratégique sur Google Alert(s)

Analyser le marché et l'environnement concurrentiel

- ✓ L'entreprise et son marché
- ✓ La concurrence et les types de clients
- ✓ Éléments clés : Analyser le marché et l'environnement concurrentiel de l'entreprise
- ✓ Quels sont les enjeux RSE de l'entreprise ?
- ✓ Qu'est-ce que le benchmarking ?
- ✓ Les 6 étapes à suivre pour faire un benchmark
- ✓ L'utilité et les pièges du benchmarking
- ✓ Cas pratique : Benchmark du vélo électrique pour la société WELOVE

Utiliser la matrice PESTEL

- ✓ La matrice PESTEL
- ✓ Mettre en œuvre la matrice PESTEL
- ✓ Éléments clés : Fiche modèle PESTEL
- ✓ Cas pratique : Analyse PESTEL de la société UBER

PROGRAMME DE FORMATION

Utiliser la méthode PORTER

- ✓ La méthode de PORTER
- ✓ Déployer les 5 forces de Porter
- ✓ Modèle de PORTER et analyse concurrentielle
- ✓ Découvrir les outils analytiques Océan bleu
- ✓ Cas pratique : analyse des 5 forces de Porter sur le marché de la livraison de repas

Utiliser l'analyse SWOT

- ✓ L'analyse SWOT
- ✓ Maîtriser l'analyse SWOT
- ✓ Frédéric Granotier, président-fondateur du groupe Lucibel
- ✓ Étude de cas : Analyse SWOT IKEA

Analyser le comportement d'achat et identifier les opportunités de développement

- ✓ Analyser le comportement d'achat des segments cibles
- ✓ Croiser les analyses pour identifier opportunités, menaces et risques
- ✓ Repérer les opportunités de développement responsables et innovantes
- ✓ Cas de synthèse : analyse de marché et opportunités de développement de la PME BELCOTE

Définir le diagnostic commercial interne de l'entreprise

- ✓ Pourquoi réaliser un diagnostic commercial interne ?
- ✓ Le diagnostic commercial interne
- ✓ Présentation générale des 3 méthodologies de diagnostic commercial interne
- ✓ Comment faire un diagnostic interne ? (Article)

Comprendre la stratégie par les ressources et évaluer la chaîne de valeur

- ✓ Comprendre la stratégie par les ressources
- ✓ Chaîne de valeur et avantage compétitif
- ✓ Évaluer la chaîne de valeur
- ✓ Cas pratique : la chaîne de valeur d'Amazon

Exploiter la data commerciale et cartographier les parties prenantes

- ✓ Exploiter les données commerciales internes pour le diagnostic
- ✓ Cartographier les parties prenantes de l'entreprise
- ✓ Cas pratique : diagnostic commercial à partir des données de ventes d'une PME

Utiliser le SWOT comme méthode d'analyse interne

- ✓ Utiliser la matrice SWOT

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ 2 exemples de diagnostic interne : Coca-Cola et United Benetton
- ✓ Cas pratique : analyse SWOT interne de Netflix

Utiliser le modèle VRIO

- ✓ Comprendre le modèle VRIO : pour être distinctif et inimitable
- ✓ Étude de cas : Diagnostic commercial interne de la société Jean Bertrand
- ✓ Annexe : diagnostic commercial interne de la société Jean Bertrand
- ✓ Cas pratique : analyse VRIO de la société McDonald's

Concepts et terminologie autour du développement commercial physique et digital

- ✓ Présentation de l'organisation du module
- ✓ Éléments clés : déterminer la stratégie de développement commercial
- ✓ Présentation générale du développement commercial physique et digital
- ✓ Les outils physiques et digitaux du phygital et leur intérêt
- ✓ Phygital, le guide complet : définition, exemples et bonnes pratiques (article)
- ✓ Les distributeurs face au commerce connecté
- ✓ Vers une expérience en magasin 100% influencée par le digital ?
- ✓ Seconde main et mode éthique vs fast-fashion : vous avez rendez-vous avec les magasins Oxfam
- ✓ Témoignage sur la stratégie de développement commercial de Decathlon
- ✓ Cas pratique : le phygital selon DECATHLON

Stratégies par canal de vente et par typologie de clients

- ✓ Les réseaux sociaux comme canal de développement commercial
- ✓ E-commerce et marketplaces : articuler les canaux digitaux de vente
- ✓ Adapter la stratégie de développement à la typologie de clients

Élaborer une stratégie de développement commercial

- ✓ Éléments clés : Élaborer une stratégie de développement commercial
- ✓ Les 4 stades de développement du marché
- ✓ Qu'est-ce qu'une stratégie de coût ?
- ✓ Qu'est-ce qu'une stratégie de différenciation ?
- ✓ La matrice d'Ansoff : choisir un axe de développement
- ✓ Cas pratique : Stratégie de différenciation mise en œuvre par TESLA

L'alliance stratégique comme développement commercial

- ✓ Alliances stratégiques : coopérer... pour se faire concurrence
- ✓ Se développer par croissance externe

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Échec et succès des alliances entre entreprises
- ✓ Étude de cas : alliance stratégique entre Apple et Mastercard pour le service Apple Pay

Intégrer RSE et accessibilité dans la stratégie multicanale

- ✓ Bouton 1 – Définir la RSE
- ✓ Bouton 2 – Les idées reçues
- ✓ Bouton 3 – Le langage commun de la RSE au sein de l'entreprise
- ✓ Intégrer l'accessibilité et le handicap dans le choix des canaux de vente
- ✓ Articuler stratégie multicanal et engagements RSE de l'entreprise
- ✓ Cas pratique : adapter une stratégie omnicanale aux besoins de clients en situation de handicap

Construire des objectifs commerciaux stratégiques

- ✓ Construire des objectifs commerciaux CT/MT/LT à partir de projections de croissance
- ✓ Les méthodes de projection commerciale (extrapolation, benchmarking, scénarios)
- ✓ Les objectifs SMART
- ✓ Cas pratique : définir les objectifs commerciaux à 1, 3 et 5 ans pour une PME en croissance

Comprendre la composition du portefeuille client

- ✓ Support de cours : Comprendre le portefeuille client
- ✓ Qu'est-ce qu'un portefeuille client ?
- ✓ Pourquoi développer son portefeuille client ?
- ✓ Comment constituer son portefeuille client ?
- ✓ Cas pratique : le portefeuille client chez SneakerKing

Analyser le portefeuille client

- ✓ Support de cours : Analyser le portefeuille client
- ✓ Les bénéfices de la segmentation du portefeuille client
- ✓ La durée de vie d'un client
- ✓ La notion de ROI chez un client
- ✓ La segmentation par recommandation client
- ✓ La segmentation par les personas
- ✓ L'analyse par la loi de Pareto : une analyse par chiffre d'affaires
- ✓ L'analyse par la méthode ABC : une analyse par la marge dégagée
- ✓ L'analyse par la méthode RFM : une analyse du panier moyen
- ✓ L'analyse par la matrice McKinsey : une approche multicritère
- ✓ Cas pratique : L'analyse du portefeuille client chez SneakerKing

PROGRAMME DE FORMATION

Prioriser les segments et marchés cibles (potentiel, rentabilité, risques, accessibilité)

- ✓ Évaluer le potentiel, la rentabilité et les risques d'un segment ou d'un marché cible
- ✓ Hiérarchiser les efforts commerciaux à partir de la priorisation
- ✓ Intégrer l'accessibilité et les clients en situation de handicap dans la priorisation des segments
- ✓ Cas pratique : prioriser des segments clients en intégrant un critère d'accessibilité

Formaliser des recommandations stratégiques à la Direction

- ✓ Le rôle du conseil stratégique auprès de la Direction
- ✓ Structurer une note de recommandation stratégique (synthèse, enjeux, préconisations)
- ✓ Argumenter et hiérarchiser des recommandations pour l'aide à la décision
- ✓ Présenter des recommandations à l'oral devant un comité de direction
- ✓ Cas pratique : formaliser des recommandations de développement physique et digital pour l'entreprise ROUTIN

Concevoir un plan d'action commercial

- ✓ Éléments clés : Concevoir un plan d'actions commerciales
- ✓ Présentation de l'organisation du module « Concevoir un plan d'actions commerciales »
- ✓ Comment faire un plan d'action commerciale ? (+ exemples)
- ✓ Mettre en place un plan d'action
- ✓ Méthodologie à suivre pour élaborer un PAC (approche projet)
- ✓ Savoir identifier les parties prenantes et les cibles visées
- ✓ Ne confondez pas efficience et efficacité
- ✓ Intégrer des objectifs RSE, handicap et inclusion dans le plan d'actions commercial
- ✓ Co-construire le plan d'actions avec les parties prenantes internes et externes
- ✓ Cas pratique : Conception du PAC de la société THIRIET
- ✓ Cas pratique : Choix d'action au regard d'un objectif fixé

Maîtriser les contraintes et les risques liés à la mise en œuvre d'un PAC

- ✓ Éléments clés : les contraintes du plan d'actions commerciales
- ✓ Les contraintes du plan d'actions commerciales
- ✓ Analyser les risques et préparer des plans d'action
- ✓ Comprendre les méthodes d'identification des risques
- ✓ Étude de cas : Plan d'action commercial hôtel de LA PLAGE en Baie de Somme
- ✓ Cas pratique : Analyse de risques pour la société Eastern Railways

Planification de projet et indicateurs (GANTT, KPI)

- ✓ Construire une feuille de route intégrant jalons, échéances et indicateurs de performance

PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ L'outil de planification Gantt (vidéo existante du BC03)
- ✓ Sélectionner les KPI pertinents (vidéo existante du BC02)
- ✓ Suivre, évaluer et ajuster la feuille de route
- ✓ Réussir son tableau de bord
- ✓ Comment utiliser Trello pour gérer vos projets ?
- ✓ Cas pratique : élaborer la feuille de route et les KPI d'un plan d'actions commercial
- ✓ Éléments de correction : feuille de route et KPI
- ✓ Cas pratique : Suivi des activités de la société MARNELEC

Financement du plan d'actions commercial

- ✓ Les typologies de financement de l'entreprise (bancaire, subventions publiques, levée de fonds, autofinancement)
- ✓ Estimer les investissements nécessaires au déploiement d'un plan d'actions
- ✓ Le ROI : définition, calcul et méthode (vidéo existante du BC02)
- ✓ Monter un dossier de demande de financement
- ✓ Cas pratique : évaluer les besoins de financement du plan d'actions de l'entreprise NORDLINE

Élaborer le budget prévisionnel du plan d'action commercial

- ✓ Présentation du module : Valider le budget prévisionnel du plan d'actions commerciales
- ✓ Qu'est-ce qu'un budget prévisionnel ?
- ✓ Éléments clés : élaborer le budget prévisionnel du plan d'actions commerciales
- ✓ Les 6 étapes à suivre pour élaborer un budget prévisionnel
- ✓ À quoi sert un compte de résultat prévisionnel ?
- ✓ Gérer les budgets
- ✓ Établir un budget
- ✓ Détailler les postes de dépenses d'un budget commercial
- ✓ Vérifier la viabilité économique : seuil de rentabilité et point mort des actions
- ✓ Contrôler les coûts : suivi budget / réalisé et analyse des écarts
- ✓ Cas pratique : Préparation d'un budget prévisionnel
- ✓ Annexe : Préparation d'un budget prévisionnel
- ✓ Éléments de correction : préparation d'un budget prévisionnel
- ✓ Cas pratique : Calcul du compte de résultat de l'entreprise AYMERIC

LE PLUS DE LA FORMATION

Le parcours Coaching Carrière

Se former à un métier, c'est bien. Savoir décrocher l'opportunité, c'est encore mieux. En plus de votre formation, vous bénéficiez du parcours Coaching Carrière, un **parcours de 15h dédié à votre employabilité**. Si vous prenez la formule Premium de votre formation, vous bénéficierez de 6 séances individuelles de coaching axé employabilité avec votre mentor. Au programme :

- clarifier votre projet professionnel
- construire un CV et une lettre de motivation qui marquent
- préparer vos entretiens et déployer une vraie stratégie de recherche

Objectif : transformer votre recherche d'emploi ou de stage en résultats concrets.

À l'issue du parcours, vous disposez d'outils concrets et directement exploitables :

- Un **projet professionnel clarifié**
- Un **CV optimisé**, adapté à une offre réelle
- Une **lettre de motivation** personnalisée
- Un **pitch professionnel** prêt à être délivré
- Une **liste d'entreprises cibles** et des alertes emploi paramétrées
- Un **profil LinkedIn optimisé**
- Un **tableau de suivi des candidatures** opérationnel



VOTRE EXPÉRIENCE



Notre plateforme d'apprentissage en ligne a été conçue pour vous offrir une formation fluide et interactive. Avec des supports variés et un accès simplifié, vous progressez à votre rythme et dans les meilleures conditions.

LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



COURS VIDÉO DE HAUTE QUALITÉ

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



EXERCICES ET CAS PRATIQUES

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



SUPPORTS ÉCRITS TÉLÉCHARGEABLES

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



QUIZ EN FIN DE MODULE

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous auto-évaluer et valider efficacement vos acquis.



WEBINAIRES DE FORMATION

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



SYNTHÈSES ET MISES EN SITUATION

Découvrez la réalité du métier à travers nos saynètes et mises en situation, et plongez dans des expériences concrètes pour affiner vos compétences.

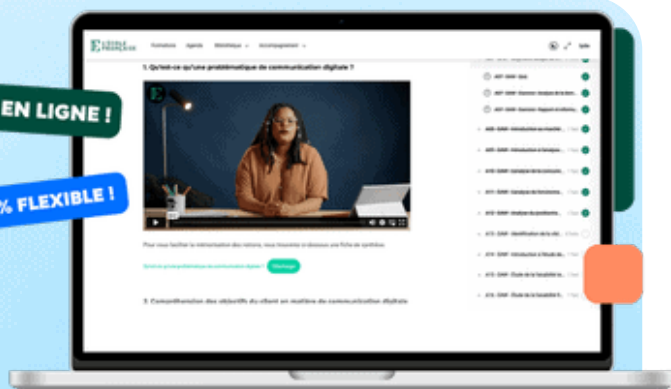
LA PLATEFORME DE FORMATION

- Accessible 24h/24 et 7j/7
- Facile à prendre en main
- Suivi de la progression
- Possibilité de replay
- Prise de rendez-vous intégrée

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI !

100% EN LIGNE !

100% FLEXIBLE !



L'ACCOMPAGNEMENT



Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine.
- **Évolution des compétences** : notions clés et explications détaillées.
- **Boost de motivation** : écoute et encouragement pour surmonter les moments de doute et de challenge.
- **Orientation carrière** : conseils pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels.
- **Retours continus** : retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage.



SES MISSIONS :

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



VOTRE RENDEZ-VOUS EN 1 CLIC

- Depuis l'onglet Agenda
- Sur le créneau qui vous convient
- Avec le mentor de votre choix
- Pour répondre à toutes vos questions
- Et bien plus encore !

VOTRE SÉANCE INDIVIDUELLE VOUS ATTEND

LES EXAMENS



Grâce à notre plateforme d'examen à distance en e-surveillance, vous passez votre évaluation ou partie de votre évaluation en toute sérénité, où que vous soyez. Sécurisée et simple d'utilisation, elle garantit le bon déroulement de votre examen tout en respectant les exigences officielles.

NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

Cette formation est réalisée en partenariat avec **PIGIER**, une école de commerce reconnue pour son expertise depuis plus de 170 ans :

- **25 écoles** implantées dans les principales villes de France
- **Plus de 13 000 étudiants** formés chaque année
- Une expertise en commerce **reconnue et recherchée par les entreprises**

En choisissant PIGIER, vous bénéficiez d'une formation spécialisée qui vous ouvre les portes d'une carrière réussie dans le commerce !



LES EXAMENS DE VOTRE CERTIFICATION

Bloc 1 : Élaborer la stratégie commerciale de l'entreprise, en collaboration avec la direction

Deux mises en situation professionnelle :

1 mise en situation donnant lieu à une **soutenance orale** devant un jury :

- ✓ L'apprenant devra produire un dossier de présentation écrit.
- ✓ La soutenance se termine avec un temps d'échange avec le jury.

2 mise en situation professionnelle écrite à réaliser sur la plateforme macertification.org

- ✓ **Déroulement** : sur la base d'une étude de cas présentant le contexte et l'activité d'une entreprise fictive.

LA FLEXIBILITÉ

MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur avec webcam et micro
- Connexion internet stable

E-SURVEILLANCE

- Depuis chez vous
- Accessible 24h/24 et 7j/7

NOS OFFRES

	LIGHT	BASE	PREMIUM
CONTENUS PÉDAGOGIQUES			
Cours vidéo animés par des formateurs experts produits dans nos studios	✓	✓	✓
Fiches synthèse et supports PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Approche pratique : quiz, exercices et mises en situation	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus à vie*	✓	✓	✓
ACCOMPAGNEMENT EXPERT			
Masterclass interactives animées en direct par un professionnel du secteur	✓	✓	✓
Séances privées de mentorat avec un expert de votre filière	2 séances	6 séances	Illimitées*
Accompagnement personnalisé par nos coachs jusqu'à la certification	✓	✓	✓
COACHING EMPLOYABILITÉ			
Séances privées de 30 minutes avec un expert employabilité	✗	✗	6 séances
Masterclass dédiées : refonte CV, préparation entretien, conférences spécialisées	✓	✓	✓
Accès à un parcours coaching carrière de 15h pour réussir votre recherche d'emploi	✓	✓	✓
DURÉE			
Durée d'accès à l'accompagnement coaching & mentorat	5 mois	7 mois	9 mois
* Sous réserve de terminer votre formation dans les délais impartis			
TARIFS			
	1849 € Soit 205,44€ par mois pendant 9 mois	2149 € Soit 238,78€ par mois pendant 9 mois	2549 € Soit 283,22€ par mois pendant 9 mois

LES AVIS DE NOS APPRENANTS



— Mélanie B



Plateforme intuitive, réactivité du service support et de la coach.



— Carine



L'École Française nous soutient, nous donne des conseils tout le long de notre formation. On n'est pas du tout laissé à nous-mêmes. Beaucoup d'informations sont données pour nous aider à trouver un emploi. Je suis très satisfaite.



— Karim



Une formation dynamique, entre cours bien construits, vidéos bien pensées et exercices simples mais qui permettent d'assimiler les contenus, un avancement est serein et sans stress.



— Samuel



*Très bonne école de formation.
Module et exercices très compréhensibles si l'on apprend sérieusement.
Coach et suivi au top.*

LES POINTS CLÉS



ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.



COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez en illimité à vos contenus de formation ainsi qu'à l'ensemble de leurs mises à jour.

Préparation aux examens

Annales, examens blancs, conseils, obtenez votre certification dans les meilleures conditions.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles.



EXPERTISE

Conférences spécialisées

Accédez à des conférences spécialisées pour approfondir vos connaissances tout au long de votre formation.

Masterclass interactives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.



LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, plusieurs financements sont à votre disposition. Vous pouvez choisir de financer votre formation par :

- Carte bancaire en mensualités
- Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son opérateur de compétences
- Les organismes publics comme France Travail
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)



LE SECTEUR

LES ENJEUX ACTUELS

Face à l'évolution constante des marchés et des comportements d'achat, les enjeux du commerce intègrent la maîtrise des tendances actuelles et la capacité à instaurer une relation client de confiance. Ces éléments sont déterminants pour construire une stratégie commerciale efficace et pérenne.

Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

Opportunité : se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

Opportunité : ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

Opportunité : les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

LES GRANDES LIGNES



Tâches variées : étude de marché, gestion de portefeuilles, négociation commerciale, suivi des ventes, mise en place de stratégies de vente.

Cadre professionnel : entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce.

Compétences requises : connaissance des marchés, techniques de vente, suivi clientèle et fidélisation, analyse de données, capacités relationnelles.

Perspectives de carrière : responsable commercial, manager de ventes, directeur des opérations commerciales.

LES MÉTIERS

Chargé(e) de clientèle

1900-3000€ BRUT/MOIS

Interlocuteur privilégié des clients, le chargé de clientèle gère, conseille et développe un portefeuille clients pour le compte de son entreprise. Un métier transversal, présent dans presque tous les secteurs d'activité.

Chargé(e) d'affaires

2500-3500€ BRUT/MOIS

Prospecter, négocier, livrer : le chargé d'affaires développe son portefeuille clients en gérant des projets complexes de bout en bout. Un métier exigeant, qui mêle expertise technique et sens commercial.

Manager Commercial

4000-5800€ BRUT/MOIS

Fixer les objectifs, accompagner les commerciaux et analyser les performances. Le manager commercial traduit la stratégie en actions concrètes sur le terrain et propulse son équipe vers l'excellence.

Modalités

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

Juliette Sannicolo :

Master of science International Human Ressources Management - Rennes School of Business, Directrice Pédagogique & certification de l'École Française, accompagnée de son équipe.

Alexandre Tirman :

Directeur des consultants pédagogiques de L'École Française, assisté d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse :

support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante :

support@lecolefrancaise.fr.



ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION



Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1) Certificateur et certification professionnelle

Certificateur : PIGIER

Titre certifié : Bloc n 1 du titre « Chargé de développement commercial » (RNCP41672)

2) Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le stagiaire termine sa formation, il pourra passer ses examens écrits du bloc de compétence via la plateforme Macertification.org accessible depuis la plateforme cours. Tous les tarifs d'examens liés au titre sont inclus dans le prix de la formation. Concernant les oraux, le certificateur prendra directement contact avec l'apprenant. Il est à noter que tout apprenant qui aurait suivi la formation à distance peut s'inscrire à toutes les épreuves de la certification professionnelle.

3) Modalités d'évaluation lors des épreuves

Vous retrouverez le détail des épreuves du bloc de compétences ainsi que leur durée dans la section dédiée aux examens.

4) Document délivré après le passage de la certification professionnelle

Le parchemin de réussite à la certification sera envoyé de manière dématérialisée sous 15 jours après le jury annuel. Celui-ci est valable à vie.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome de l'ensemble des services proposés :

Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéo, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaires à la réalisation de la formation.

Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.





lecolefrancaise.fr



01 76 41 13 15

