



Définir et conduire une politique commerciale

Manager et piloter un projet

Utiliser la communication digitale

Manager une équipe commerciale

Le/La chargé(e) de développement commercial analyse des marchés et assure des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne. Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il / elle assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.

Il / Elle est garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). À ce titre, il / elle participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

Il / Elle doit pouvoir assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.

Avec ce parcours, le/la chargé(e) de développement commercial est capable de gérer la e-relation client et/ou la vente en e-commerce.

**Certification : Chargé(e) de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP34 le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES**

## LA FORMATION

**Durée :** 521h de formation - 1 an en alternance sous contrat d'apprentissage.

**Début de la formation :** 5 septembre 2025

**Rythme d'alternance :** 1 jour en formation (Vendredi) – 4 jours en entreprise.

**Lieu de formation :** Campus des Monts du Lyonnais - Chazelles sur Lyon (42).

**Coût de formation :** Gratuite pour les apprentis formation financée par l'OPCO de l'entreprise.

**Bloc de compétences :**

- 1- Conduire une politique commerciale
- 2- Piloter un projet
- 3- Superviser une équipe/gérer un budget
- 4- Gérer un service commercial

### Objectifs de formation :

- Analyser des marchés et réaliser des veilles pour élaborer une stratégie commerciale
- Mettre en place, suivre et évaluer des actions commerciales
- Gérer l'e-reputation et animer un site commercial en ligne
- Piloter des actions de communication événementiel
- Développer la relation client et animer une équipe commerciale
- Manager un projet dans le respect d'un budget, des législations et de l'environnement.
- Concevoir et créer un projet digital (site internet)
- Améliorer le référencement



## CONTENU DE LA FORMATION & EPREUVES

**UE 1:** Gestion d'entreprise - 70h00

**UE 2:** Marketing - 60h00

**UE 3:** Management et ressources humaines - 40h00

**UE 4:** Outils et support - 60h00

**UE 5:** Techniques et stratégie commerciales - 80h00

**UE 6:** Parcours marketing digital- 131h00

**UE 7:** Valorisation des compétences professionnelles 80h00

**Certification obtenue via:** Contrôle continu, Epreuve nationale (dossiers professionnels) et un entretien final avec Jury. Moyenne égale ou supérieur à 10/20 dans chaque UE (moyenne des partiels, étude de cas, oraux, contrôle continu...). Note égale ou supérieure à 12/20 à l'épreuve nationale ( qui correspond au dossier professionnel)

Formation en présentiel. Pas de passerelle possible en cours de formation. Possibilité de valider par blocs de compétences.

**Pédagogie active:** apport théoriques, cas pratiques, mises en situation professionnelle, jeux de rôle...



Taux satisfaction  
des étudiants



Taux de Réussite en 2024  
1ère rentrée en 2024

Chiffres disponibles sur :  
<https://www.inserjeunes.education.gouv/diffusion/accueil>



Des entreprises recommandent  
le centre de formation



## PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BTS ou un autre diplôme de niveau BAC+2.
- Être attiré par la relation clients, la communication, le commerce
- Avoir le sens du contact, le goût du challenge, être audacieux et dynamique
- Avoir moins de 29 ans ou être inscrit à France Travail.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.



## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Compléter un dossier d'inscription.
- Étude du dossier scolaire.
- Entretien individuel.
- Tests de positionnement écrit.
- Possibilité d'admission après le démarrage de la formation (délai de 15 jours entre la demande et l'intégration en formation).



## LE CONTRAT

### L'apprenti(e)

- Double statut : étudiant-e et salarié-e.
- Age : de 16 à 29 ans.

### Le contrat

- **Démarrage du contrat** : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation.
- **Période probatoire** : 45 jours en entreprise  
(Si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours).
- **Durée quotidienne de travail** : ≥8h si mineur ou ≥10h si majeur
- **Repos hebdomadaire** : 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.
- **Congés** : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

**Temps de formation + Temps en entreprise = Temps de travail hebdomadaire.**

**La rémunération** : De 39% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).  
Smic au 01/11/2024 : 1801,80 € bruts mensuels pour 35h/semaine

Age	Rémunération
Moins 18 ans	39%
18 à 20 ans	51%
21 à 25 ans	61%
26 ans et +	100%



## APRÈS LA FORMATION

### POURSUITES D'ÉTUDES

Masters et Bac +5 dans le domaine du Commerce, du Management et du Marketing

### EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable e-commerce
- Directeur(trice) commercial(e)
- Directeur(trice) de projets digitaux
- Responsable marketing digital
- Responsable marketing client et marketing relationnel
- Responsable de communication
- Chef de projet digital

**CONTACT : Mme CIZERON**



04 77 52 74 52



centre-de-formation@lycee-monts-lyonnais.fr



9 Rue de Montbrison  
CHAZELLES-SUR-LYON