



ECOMMERCECOMMERCECOMMERCECOMMERCE
ECOMMERCECOMMERCE**COMMERCE**C

**CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL ET MARKETING**

L'objectif de la vente est de
SATISFAIRE UN BESOIN
client, celui du marketing est de
COMPRENDRE
CE BESOIN. »

Philip Kotler

NOS CHIFFRES CLÉS

Taux d'obtention du diplôme/Titre	100 % (2025)
Taux de présentation aux examens	100 % (2025)
Taux de poursuite d'études	Non évalué
Taux d'interruption en cours de formation	0 % (2025)
Nombre de classes par année	1

Effectif maximum par classe	30
Possibilité de VAE	Nous consulter
Possibilité de validation par bloc de compétence	NON
Taux d'apprenants en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation	Non évalué

AFIP FORMATIONS

L'ÉCOLE DE L'ALTERNANCE

Actuellement spécialisée autour de 6 pôles de formation en initial et en alternance, l'école existe depuis 1995 sur Lyon et Villeurbanne. CFA depuis mai 2019, l'établissement forme chaque année plus de 800 étudiants du Post Bac au Bac+5. Nos BTS sont reconnus par l'État, et nos cycles Bachelors, Mastères, et Titres Pro sont inscrits au RNCP*.

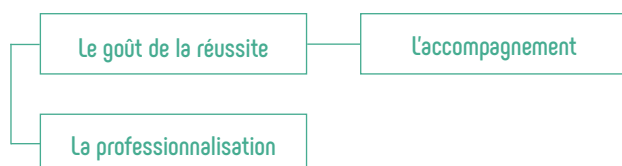
Afin de correspondre parfaitement à la réalité du milieu professionnel, le renouvellement fréquent du contenu des cours et l'enrichissement des filières sont au cœur de la démarche pédagogique de l'école. Ces valeurs assurent aux étudiants des conditions optimales de débouchés à la fin de leur cursus. À la rentrée 2023, l'AFIP Formations confirme

sa capacité d'innovation en s'implantant dans le secteur universitaire de la DOUA à Villeurbanne. Ce nouveau Campus moderne d'une surface de 4000 m², éco-responsable et spécialement conçu pour les besoins techniques des étudiants en apprentissage, offre un cadre optimum pour étudier et s'épanouir.

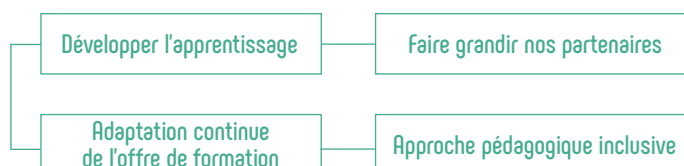
Enfin toute l'équipe encadrante est attachée à maintenir un lien particulier avec chaque étudiant. Elle s'engage à les accompagner tout au long de leur parcours et à leur proposer un enseignement de qualité dispensé par des intervenants professionnels passionnés issus du métier visé. **En moyenne, nos formateurs ont 17,8 années d'expérience professionnelle.**

*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

NOS VALEURS



NOTRE ENGAGEMENT



Pourquoi choisir l'école **AFIP** ?



À l'école AFIP Formations, l'apprentissage se fait au plus proche du monde professionnel. Nos laboratoires pédagogiques innovants et nos équipements adaptés préparent chaque apprenti à réussir sa carrière. Voici ce qui fait notre force :

FORMATEURS PROFESSIONNELS

- Minimum 5 ans d'expérience
En activité dans le secteur du marketing
Expertise technique reconnue

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

- Suivi individuel régulier
Encadrement par un responsable de filière
Préparation à l'emploi

LABORATOIRES INFORMATIQUES

- Postes de travail techniques
Logiciels professionnels

ATELIERS TECHNIQUES

- Espaces de travaux pratiques
Outils professionnels du secteur

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

- Mises en situation réelles
Projets appliqués au secteur du marketing et de la communication

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

CYCLE BACHELOR (3^è ANNÉE)



ALTERNANCE
TITRE RNCP NIVEAU 6

OBJECTIF

Le titre **Chargé de Développement Commercial et Marketing** est une formation de niveau 6 qui prépare des professionnels capables de développer et mettre en place des stratégies marketing et commerciales pour l'ensemble des produits et services de l'entreprise. Cette formation en alternance sur un an permet de **maîtriser tout le processus, de la conception des plans d'action marketing jusqu'à l'optimisation opérationnelle des équipes de vente et la gestion de projets commerciaux**. Les diplômés deviennent des chargés d'affaires ou responsables du développement commercial, aptes à coordonner les équipes, à exploiter les outils de marketing digital, et à assurer le développement commercial dans des environnements variés

EN FIN DE FORMATION VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Analyser et gérer les besoins en matière de développement commercial et marketing de l'entreprise
- Comprendre l'écosystème commercial et concevoir des stratégies marketing adaptées aux besoins de l'entreprise et des clients
- Définir les spécifications des plans d'action en vue de déployer des campagnes commerciales performantes et ciblées
- Maîtriser les outils de marketing digital pour organiser et piloter efficacement les projets de développement commercial
- Organiser et coordonner les ressources humaines et matérielles pour chaque phase du projet de vente
- Animer une équipe commerciale en assurant la gestion des conflits et en optimisant la collaboration
- Mettre en place des indicateurs de performance pour analyser et ajuster les dispositifs de vente et de fidélisation
- Utiliser les techniques de négociation commerciale pour renforcer les relations clients et développer le chiffre d'affaires

LES MÉTIERS ACCESSIBLES APRÈS LA FORMATION :

- Chargé d'affaires
- Responsable du développement commercial
- Business développer
- Manager de secteur
- Chef de projet commercial

ORGANISATION :

- Alternance : 2 à 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation
- Formation en présentiel sur le campus
- Contrôle continu pour un suivi régulier
- Validation du parcours selon les modalités d'examen en juin/juillet
- 450 h de cours en 1 an

L'ÉCOLE AFIP EST AMBASSADEUR HANDICAP



Depuis 2011, l'AFIP adhère à la charte H+ de la Région Auvergne-Rhône-Alpes pour favoriser l'égalité des chances. L'école s'engage ainsi à offrir aux étudiants en situation de handicap un accueil et un accompagnement adaptés tout au long de leur formation.



PROGRAMME

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

FORMATION EN 1 ANNÉE (3^{ÈME} ANNÉE DE CYCLE BACHELOR)

Les modules de formations qui vont rythmer votre cursus :

ANNÉE 1

MODULE	DESCRIPTION
BLOC 1 - Mise en œuvre d'un plan marketing omnicanal	
Marketing opérationnel	Comprendre les techniques de promotion, distribution et actions commerciales.
Marketing digital	Maîtriser les leviers numériques pour accroître la visibilité et les ventes.
Étude de marché	Analyser un marché et identifier les besoins d'un public cible.
Plan de communication	Élaborer des actions coordonnées pour promouvoir un produit ou un service.
Comportement du consommateur	Décoder les motivations et attentes des clients pour adapter les offres.
BLOC 2 - Développer et suivre les ventes multicanales	
Plan d'action commerciale	Construire une feuille de route efficace pour atteindre les objectifs commerciaux.
Négociation commerciale	Apprendre à argumenter, convaincre et conclure un accord.
Animation d'un réseau commercial	Organiser et dynamiser un réseau de partenaires ou points de vente.
E-commerce	Concevoir et optimiser une boutique ou plateforme de vente en ligne.
Approche budgétaire et tableau de bord	Suivre les indicateurs de performance et gérer les budgets.
Bloc 3 - Manager une équipe commerciale et marketing	
Management d'équipe	Encadrer, motiver et fédérer une équipe autour d'objectifs communs.
Droit du travail	Connaître les règles encadrant les relations entre employeurs et salariés.
Communication interpersonnelle	Améliorer ses interactions orales et écrites dans le cadre professionnel.
Gestion des ressources humaines	Recruter, intégrer et développer les compétences des collaborateurs.

EXAMEN :

L'évaluation repose sur trois épreuves orales finales.

Chaque bloc de compétences donne lieu à la production d'un dossier écrit (30 pages hors annexes) à remettre 3 semaines avant l'examen, et à une soutenance orale de 30 minutes devant jury.

Bloc 1 - Mise en œuvre d'un plan marketing omnicanal :

Le candidat élabore un plan marketing et de communication à partir de données réelles ou fictives, présenté oralement à l'appui du dossier écrit remis.

Bloc 2 - Développer et suivre les ventes multicanales :

Le candidat conçoit un plan d'actions commerciales, négocie une offre à travers un jeu de rôle, et présente un budget en cohérence avec sa stratégie.

Bloc 3 - Manager une équipe commerciale et marketing :

Le candidat présente une situation complète de management d'équipe incluant planification, organisation, suivi budgétaire, animation et développement des compétences.

La certification "Chargé de Développement Commercial et Marketing" est une certification de niveau 6, inscrite au **Répertoire National des Certifications Professionnelles** (RNCP) sous le code 38025.

Elle est délivrée par EDUCSUP, organisme certificateur, et enregistrée le 20 septembre 2023. Code NSF : 312.

Les modalités d'obtention s'effectuent par validation des blocs de compétences (3 blocs), selon les épreuves organisées en fin de formation, conformément au référentiel en vigueur.

Plus d'informations : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38025/>



ADMISSION

CONDITIONS ET PROCÉDURE D'ADMISSION

Candidater à l'AFIP Formations est simple et rapide. Découvrez ici les étapes à suivre : documents à fournir, démarches à effectuer. Si vous avez des questions, notre équipe est disponible pour vous accompagner à chaque étape du processus d'admission.

1. PRÉREQUIS & PROFILS PRÉCONISÉS

Le **Chargé de Développement Commercial et Marketing** est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme de niveau 5 validé.

Toutefois, certains profils sont particulièrement recommandés :

- BTS Management Commercial Opérationnel ou BTS Communication

2. CANDIDATURE EN LIGNE



Scannez ce QR code pour envoyer votre candidature

3. PROCESSUS DE SÉLECTION

- Une étude de votre dossier (3 derniers bulletins, certificat de scolarité, cv)
- Un entretien pour justifier vos motivations et vos projets (30 min)
- Un test pour évaluer vos connaissances (10 min)

4. INSCRIPTION

Réponse sous 5 jours lorsque votre dossier est complet

5. ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'ENTREPRISE POUR L'ALTERNANCE

Notre équipe de Chargés de relation entreprise vous accompagnera de votre admissibilité à votre inscription à l'AFIP via :

- Atelier de coaching personnalisé ou en groupe
- Participation aux ateliers de recherche entreprise (CV, lettre de motivation, portfolio, jobboard, ...)
- Préparation à l'entretien
- Job Dating et offre entreprise partenaire

NB : Votre inscription dans notre établissement ne sera définitive qu'après avoir contractualisé avec une entreprise pour effectuer votre alternance

VOUS AVEZ DES QUESTIONS ?



Scannez ce QR code pour avoir plus d'information sur les conditions d'admission et nos formations

Ou contactez notre équipe directement :

admission@afip-formations.com

04 72 56 32 58



« Marketing et audace :
la clé de l'avenir. »



40, rue des Antonins - 69100 Villeurbanne
Tram T1 INSA Einstein (Proche La Doua)
Tél. 04 78 37 81 81 - contact@afip-formations.com