

# Chargé d'affaires commerciales

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 25180199F — Mise à jour : 14 avril 2026

Organisme responsable : **Skilzh - Ecole Supérieure de Management et de Commerce**

## Contenu

### Objectifs

Au sein de la Direction Marketing et/ou Ventes de l'entreprise, le/la "Chargé(e) d'affaires commerciales et marketing opérationnel" occupe une place spécifique, en lien avec les services du Marketing d'une part, et des Ventes de l'autre. Il/elle contribue au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international.

### Programme

Le (la) titulaire est capable de :

- élaborer un plan d'actions commerciales et de marketing opérationnel à mettre en œuvre
- gérer les actions à mettre en œuvre, organiser leur planning général, répartir l'allocation des moyens et définir les modalités de suivi et d'ajustement des actions
- constituer un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa zone et développer les relations avec ceux-ci et l'environnement
- gérer les dimensions budgétaires, financières et administratives en vérifiant la fiabilité des comptes et leur traçabilité, en décidant des actions à mener au regard des écarts constatés entre les objectifs prévisionnels et les résultats atteints
- exercer une fonction de veille marketing afin d'identifier les évolutions en émergence et de mettre en œuvre les actions adéquates
- organiser le travail à produire selon les projets commerciaux et de marketing opérationnel à conduire, contrôler la réalisation des activités, animer une équipe de travail en favorisant l'implication de chacun

## Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

**Sans niveau spécifique**

Niveau de sortie

**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

### Liste des certifications

**Chargé d'affaires commerciales**

Code RNCP : 38830

### Métiers associés

**D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises

**D1406** — Management en force de vente

**M1707** — Stratégie commerciale

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité   | Lieu     | Du         | Au         |
|------------|------------|----------|------------|------------|
| 2090879    | Présentiel | Gouesnou | 03/09/2026 | 16/07/2027 |
| 2140412    | Présentiel | Gouesnou | 03/06/2026 | 16/07/2027 |

Source : GREF Bretagne #25180199F