

**Nouveauté
rentrée 2026**

Formation en alternance
UFA Sacré-Cœur La Salle
Sous couvert du CFA St Félix-La Salle



CAMPUS

Certification professionnelle RNCP 40172 Chargé de développement commercial

Bachelor Européen Business Developer Niveau 6

Ce bachelor prépare en 1 an, forme des professionnels capables de concevoir, piloter et optimiser une stratégie commerciale omnicanale.

Polyvalent et adaptable, le business developer exerce dans tous les secteurs (BtoB/BtoC) et types d'entreprise (TPE, PME, ETI), voire en indépendant. Il développe le chiffre d'affaires, négocie, fidélise les clients et mobilise les équipes. Le diplôme intègre les enjeux actuels : transformation digitale, relation client, management collaboratif et RSE.



Formation détaillée au verso



Bachelor Européen Business Developer (niveau 6)

Certification professionnelle RNCP 40172 Chargé de Développement Commercial



VICES PROFESSIONNELLES DE LA CERTIFICATION

Account manager
 Attaché commercial
 Business developer
 Chargé d'affaires
 Chargé de comptes
 Chargé de développement commercial
 Chef de secteur
 Conseiller commercial
 Responsable commercial
 Responsable d'un point de vente
 Responsable du développement des ventes



PREREQUIS

Être titulaire d'un titre niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la banque et du commerce ou d'un diplôme équivalent à l'obtention de 120 ECTS.

Niveau d'anglais A2 validé

À titre dérogatoire, ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en



PROGRAMME (480h de formation)

EXPERTISE PROFESSIONNELLE / MISSION PROFESSIONNELLE / CONTRÔLE CONTINU (360 H)

LANGUE VIVANTE EUROPEENNE 1 (72 H)
 Niveau B1 du CECRL Allemand, Anglais, Espagnol

LE PROJET EUROPEEN : CULTURE ET DEMOCRATIE POUR UNE CITOYENNETE EN ACTION ET LE MANAGEMENT INTERCULTUREL ET LES RESSOURCES HUMAINES EN EUROPE (48H)

LV2/LV3 (facultatives) Allemand, Anglais, Espagnol

RYTHME ALTERNANCE : 3 jours école / 2 jours entreprise + semaines en entreprise pendant les vacances scolaires

titre RNCP 40172
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/>



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Durée : 1 an en alternance.

Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise : stratégie omnicanale, coordination des acteurs internes / externes et gestion du budget associé.

Développer un portefeuille clients dans une logique de performance durable avec actions de prospection, de vente, de négociation et de fidélisation adaptées aux besoins des clients.

Exploiter les outils numériques pour optimiser les processus commerciaux en mobilisant les technologies CRM, réseaux sociaux, IA et data

Gérer l'équipe commerciale en favorisant le développement des compétences et optimiser la relation client d'une entreprise.

Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE en lien avec l'inclusion, le développement durable et la responsabilité sociétale.



ÉVALUATIONS PROFESSIONNELLES

Dossiers professionnels
 Etudes de cas
 Mises en situations professionnelles
 Cas pratique

Certificateur CDE FEDE France.

Certification enregistrée par décision du 31 janvier 2025

Campus Sacré Cœur La Salle habilité à former. Accessibilité de la formation par la voie de la VAE <http://www.vae.gouv.fr/>

Certificateur <https://www.fede.education/vae/>



Pour l'apprentissage, information complète sur notre site :
<https://sacrecoeurnantes.com/formations/ufa-apprentissage/>

Réseau La Salle

180 établissements en France, présence dans 80 pays
 Parcours d'Éducation à la Justice, au service et à l'engagement
 Actions de solidarité (Semil, Jeunes Lasalliens)
 Animation pastorale

Internat

Filles et garçons, 120 places

Restauration

1/2 pension

Accès

Tram ligne 1, Bus C20, 23, 40, 59, 81, 91

