

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS BAYONNE
Sébastien BOURELY
05.64.10.09.13
bayonne@talis-bs.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Entrée 1ère année : Bac validé Titulaire d'un diplôme, titre de niveau 4 (EU) ou expérience professionnelle significative / VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels).
Entrée en 2ème année : 1ère année de BTS de la même spécialité validée ou redoublement. (Pour les redoublants, un programme spécifique de formation pourra être étudié en fonction des blocs de compétences (matières) validés et du niveau du candidat.) Titulaire d'un BAC+1 validé et 60 ECTS ou d'une L1 ou Titre de Niveau 5 et 60 ECTS ou expérience professionnelle significative / VAPP / Validation des Acquis Professionnels et Personnel

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Ce cycle est conçu pour les étudiants qui souhaitent acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel. À l'issue de la formation, l'étudiant maîtrisera les fondamentaux du diagnostic d'entreprise, du déploiement du plan d'actions commerciales, du marketing mix. Au sein d'un service commercial, le chargé d'affaires commerciales est placé sous la responsabilité du directeur commercial ou du directeur des ventes il contribuera à l'élaboration d'une stratégie commerciale et au déploiement opérationnel du plan d'action par la rédaction des argumentaires commerciaux en fonction des cibles définies, la planification des actions de prospection, l'organisation ou la participation à des événements et au suivi des résultats.

Contenu et modalités d'organisation

MODULES ANNEE 1 : - Accueil - Bilan - Fondamentaux de la Gestion Opérationnelle - Fondamentaux du Marketing - Fondamentaux de la Communication - Fondamentaux du Management - Fondamentaux GRC - Culture médias + Outils Multimédia - TRE - Sport - Projet (BDE) - Méthodologie - Culture générale / CEJM - Anglais - RSE MODULES ANNEE 2 : - Accueil - Bilan - Intégration - Anglais + TOEIC - RSE - Méthodologie - Culture Générale / CEJM - Parcours Commerce/RH/Mana ou Parcours Marketing/Communication - Culture médias / Outils multimédia - Introduction à l'entrepreneuriat - Design Thinking / Innovation MODULES ANNEE 3 : - Préparer le plan de développement commercial omnicanal - Gérer les activités commerciales omnicanales - Coordonner une équipe commerciale - Bloc transversal au choix : Business développement, Communication Digitale, Management Entrepreneuriat BLOC Business Développement : - Commerce international - Établir et déployer un parcours client adapté - Optimiser la distribution et le merchandising - Tableaux de bord - Interprétation des états financiers - Site e-Commercial BLOC Communication Digitale : - Social média, e-réputation et influence - PAO - Gestion de contenu éditorial - Prise de vue - Statistiques et mesures d'audience BLOC Management et Entrepreneuriat : - Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel - Gérer la diversité et l'interculturel - Les principes de la gestion de projet - Le droit de la personne dans le monde professionnel - City commerce - Site e-commercial

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé

Validation(s) Visée(s)

Chargé d'affaires commerciales - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00535661	du 23/10/2025 au 31/08/2028	Bayonne (64)	TALIS BAYONNE		Non éligible	Contrat app