Chargé de développement commercial

Bachelor Business Developer – Spécialité Sport Business

Certifiante | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 26199624F — Mise à jour : 17 novembre 2026

Organisme responsable : **IRSS SIEGE**

Présentation de la formation

Objectifs

Objectifs généraux

- Former des chargés d'affaires / chef de secteur / Chargé de développement commercial : gérer la prospection, la négociation de contrats et l'animation d'un portefeuille clients.
- Former des responsables de points de vente / Responsable du développement des ventes : Gérer une structure, un rayon et manager une équipe.
- Former des gestionnaires d'évènement sportif : planifier, réaliser et organiser et gérer des évènements sportifs.
- Former des coordinateurs marketing : travailler spécifiquement sur les campagnes marketing qui entourent un événement sportif, incluant la promotion et la communication.

Activités visées

- Analyse du secteur d'activité et des tendances du marché de l'entreprise (audit externe)
- Analyse des besoins de l'entreprise (audit interne)
- Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles
- Construction du plan d'action commercial
- Formalisation du plan et construction des outils de suivi
- Mesure de la performance commerciale
- Amélioration continue du plan
- Gestion des ressources humaines et des compétences
- Coordination de l'équipe commerciale
- Optimisation de la relation client
- Contribution à la démarche RSE de l'entreprise
- Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE
- Pilotage des actions de prospection et de négociation

Programme

Cours théoriques avec application pratique, travail collaboratif sur des projets de groupes, accès à une plateforme numérique…

Synthèse des thématiques :

- BC-1 Développer la stratégie commerciale d'une entreprise
- BC-2 Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise
- BC-3 Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise
- BC-4 Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Les compétences associées sont travaillées de la manière suivante :

Langue vivante européenne 1

- Anglais des affaires

Expertise professionnelle

- Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise
- Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise
- Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client
- Le développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

- Module d'introduction : Importance de l'histoire
- L'Europe et le monde
- Cultures et diversité en Europe
- La citoyenneté européenne
- Le fonctionnement de l'Union européenne
- Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
- Focus sur la corruption

Le management interculturel et les ressources humaines en Europe

Management de l'information et des données RGPD / Techniques de veille et de recherche

- Partie 1 : Le management interculturel en Europe
- Partie 2 : Les ressources humaines en Europe

Expertise professionnelle - Soutenance de la mission professionnelle

Accompagnement à la soutenance professionnelle

Modules et conférences spécifiques « Management des organisations sportives »

Adaptation à l'écosystème économique du secteur sport : intervenants professionnels issus du sport business

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Chargé de développement commercial

Code RNCP : 40172

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2220144S	Présentiel	RENNES	01/09/2026	31/08/2027

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2220145S	Présentiel	RENNES	01/09/2026	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #26199624F