

Vous souhaitez devenir responsable marketing ou business developer ?

BACHELOR OF BUSINESS® BUSINESS DEVELOPMENT

Formation Bac+3 en alternance en 1 an

Après un Bac+2

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié « Responsable d'Activité Commerciale et Marketing » enregistré au RNCP n° 38808, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing d'une structure.
- ✓ Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client.
- ✓ Accompagner un centre de profit commercial.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Assurer la veille commerciale omnicanale.
- ✓ Organiser un plan d'actions commerciales selon les objectifs à atteindre, de la prospection à la fidélisation.
- ✓ Réaliser le bilan d'une activité commerciale.
- ✓ Utiliser et appréhender les outils du marketing : génération de leads, réseaux sociaux, mix marketing.
- ✓ Définir et mettre en place une Business Unit.
- ✓ Assister le gérant ou le dirigeant dans la gestion quotidienne de l'entreprise.





Programme

Mettre en œuvre et piloter la politique commerciale et marketing

- Étude et veilles de marchés BtoB et BtoC
- Business plan Business game prise de décisions commerciales
- Logistique, gestion des stocks et approvisionnement
- Plan d'actions commerciales promotion des ventes
- Audit commercial et organisationnel
- Animation d'une réunion - power point
- Pratiques informatiques Excel

Déployer une stratégie de gestion et de fidélisation de la relation client

- Vente et relation client
- Méthode de prospection / réseaux d'affaires et partenariats pour entreprendre
- Business English English Negotiation
- Réseaux sociaux
- Marketing direct et relationnel

Gérer et optimiser la gestion financière et juridique de l'entreprise

- Droit commercial
- Droit du travail
- Création d'un budget et d'outils de gestion

Détecter, développer et superviser les projets d'affaires à entreprendre

- Calculs commerciaux analyse et interprétation statistiques
- Organisation commerciale
- Organisation informatique
- Business des marchés publics
- Performance commerciale
- Conduite et gestion de projet
- Projet de développement commercial

Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing

- Efficacité personnelle
- Management d'équipe
- Administration des Ressources Humaines
- Droit social



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Modalités d'évaluation

- Épreuves certificatives orales et écrites
- Contrôle continu
- Mémoire et soutenance opérationnelle de fin d'année



Durée de la formation

- 525 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Responsable du développement commercial
- Chargé d'études marketing
- Business Developer
- Responsable de Business Unit
- Entrepreneur
- Assistant Marketing et Commercial



Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »