



## BACHELOR OF BUSINESS<sup>®</sup> « BUSINESS DEVELOPMENT »

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié Responsable Commercial et Marketing enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6(EU)

Formation Bac +3 en alternance  
Après un Bac ou un Bac +2

### LES OBJECTIFS

- ✓ Utiliser les outils de gestion d'une entreprise
- ✓ Développer la notoriété d'une marque ou d'une enseigne
- ✓ Commercialiser des produits ou des services auprès des professionnels et des particuliers
- ✓ Mettre en oeuvre des aptitudes de négociation commerciale
- ✓ Manager des équipes, gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial

### LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Assistant marketing et communication
- ✓ Chargé d'études marketing
- ✓ Responsable du développement commercial
- ✓ Business developer
- ✓ Responsable de Business Unit
- ✓ Entrepreneur

**85%**  
de placement

**83%**  
de réussite



### APRÈS UN BAC +3

#### Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)

- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

### APRÈS UN BAC +2

#### Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)

Bachelor of Business spécialisations :

- Banque Assurance
- Métiers de la Distribution
- **Business Development**
- Commerce Transport et Logistique
- Management du Sport

### APRÈS UN BAC

#### Bac +3 (post Bac)

Bachelor of Business « Commerce & Marketing » spécialisations en 3ème année

**VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !**



## PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ Être titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS NRC, BTS MUC, DUT TC, ...)
- ✓ Pré-sélection : dossier, tests et entretien de type professionnel.
- ✓ Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 20 (maximum)



## DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 609 heures de formation\* (année de spécialisation)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Reentrée en septembre

\* durée indicative, ajustable en fonction des besoins et des personnes

## PROGRAMME

### METTRE EN OEUVRE ET PILOTER LA POLITIQUE COMMERCIALE ET MARKETING

- Etude et veilles de marchés B to B et B to C
- 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 partenaires 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 EQUIPES COMMERCIALES ET/OU MARKETING

- Efficacité personnelle - personal coaching
- Management d'équipe
- Gestion de crise
- Administration des Ressources Humaines
- Rapport d'activités professionnelles



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Partiels
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées

En partenariat avec



UNE ÉCOLE DU GROUPE IGS



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux, travaux dirigés, études de cas
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Vos contacts personnalisés :

Inscription :  
Mickaël CHOPARD  
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :  
Marie BUELLET  
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60



Nous contacter  
esmp@esmp.fr  
www.esmp.fr

03 85 37 75 27



**ESMP**  
ÉCOLE SUPÉRIEURE