



ÉCOLE SUPÉRIEURE
DES AILES POUR VOTRE AVENIR



BACHELOR OF BUSINESS[®] 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 en 1 an | Après 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



POURSUITE D'ÉTUDES

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

- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie Digitale
- Titre niv.7 Mastère Management & Stratégie Commerciale

**VOTRE ENVOL
COMMENCE ICI !**

MODALITÉS D'ACCÈS

- ✓ 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 de professionnalisation ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- ✓ Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 560 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 ÉQUIPES 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
- Évaluations finales
- Projet de développement commercial et marketing avec soutenance orale



En partenariat avec



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

Nous contacter



1 cours Moreau 71000 Mâcon
esmp@esmp.fr - 03 85 37 75 27

