



Digital Business Developer

POEI + Alternance

**399H en POEI
+ 210H en
alternance**

**Blended
Learning**

**Titre RNCP
Chargé de
développement
commercial &
marketing
(niveau 6)**

**Plusieurs
campus**



VOTRE FUTURE CARRIÈRE



Le/la **Digital Business Developer** intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le site internet, e-commerce et les réseaux sociaux sont un appui essentiel pour développer son activité.

Le/la Digital Business Developer en TPE/PME ou grand groupe, est un.e généraliste jonglant entre techniques commerciales et marketing "traditionnelles" et techniques digitales en plein essor.

Exemples de débouchés métiers

A l'issue de la formation, vous serez en mesure d'occuper des postes tels que :

- Business developer
- Chargé.e de développement commercial et marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef.fe des ventes
- Chargé.e d'affaires
- Chargé.e Marketing et communication

Taux d'insertion global à 6 mois des titulaires du titre : 100%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 92 %



Perspectives d'évolution

- Directeur.rice commercial.e
- Responsable Grands Comptes...

RÉMUNÉRATION MOYENNE

Entre 35 k€ et 60k€
selon profil

Source : Hellowork



Compétences visées

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

À l'issue de la POEI :

- Anticiper les attentes de clients pour générer de nouvelles opportunités commerciales
- Organiser et gérer la relation commerciale BtoB et BtoC (prospection, techniques de ventes, négociation, organisation, reporting)
- Utiliser les techniques de marketing digital pour développer l'activité commerciale
- Sourcer des événements pour donner de l'exposition aux produits / services de l'entreprise

À l'issue de l'alternance :

- Mettre en œuvre un plan marketing omnicanal
- Développer et suivre les ventes multicanales
- Manager une équipe commerciale et marketing



LE PROGRAMME POEI



BLOC 1

L'écosystème numérique local et les outils digitaux – 77 heures

- Cartographie des principales solutions disponibles et des acteurs du territoire
- Powerpoint : les essentiels pour réaliser une présentation efficace
- Solutions RH, production, business – E-commerce, informatique, communication, sécurité, IA, Blockchain, data...
 - *TP : sourcing des solutions numériques et de leurs impacts sur la RSE par domaine d'activité (restitution sous forme de présentation Powerpoint)*
- Savoir naviguer et être à l'aise sur les aspects connectiques
- Comprendre les notions de données (data) et de programmation (algorithmes)
 - *+ E-learning PIX : chapitres Informations et données et Environnement numérique*
- Cybersécurité et hygiène numérique : sécuriser l'usage des outils numériques au quotidien
- Evaluation du Bloc 1
 - *Grand Hackathon en mode Agile : Créez votre solution numérique et présentez votre POC*

BLOC 2

Marketing digital – 91 heures

- *Cas fil rouge : préparation d'un plan d'actions marketing pour la startup marraine, adapté à ses problématiques, contraintes...*
- Utiliser les techniques du webmarketing pour faire connaître son offre et générer des contacts (leads)
 - *+ E-learning PIX : chapitres Communication*
- Maîtriser les réseaux sociaux et le social selling
 - *+ séance photos professionnelles*
- Publier des contenus sur le web
- Principes d'inbound marketing
- Réglementation du data : les contraintes et opportunités du RGPD
- Evaluation du Bloc 2 :
 - *Présentation des pitches « Action marketing » devant la startup marraine*

BLOC 3

Communication 2.0 – 63 heures

- Concevoir son « Pitch elevator » : présenter efficacement son entreprise et son offre on- et offline
- Prendre la parole en public de manière claire et convaincante
- Booster son leadership : affirmation de soi
 - *TP : Préparer et réaliser un webinar (transverse blocs 3 et 4)*
- Filmer avec son smartphone : réaliser des vidéos professionnelles et promotionnelles (*mise en pratique pendant le module*)
- Les salons professionnels : Exposer gagnant et démarcher intelligemment
- Evaluation du Bloc 3 (commune avec Bloc 4) :
 - *Réalisation du webinar*

BLOC 4

Commercialisation de produits / services numériques – 105 heures

- Fondamentaux des techniques d'entretien commercial : prospection téléphonique, prise de rendez-vous, découverte, gestion des objections et techniques de conclusion
- Les techniques d'argumentation et de démonstration
- Organiser son temps et son activité commerciale (CRM, anticipation Outlook, ciblage)
- CRM et business développement : découvrir Hubspot
 - TP : Générer des leads pour le webinar (transverse blocs 3 et 4)
- Les techniques de négociation commerciale
 - et tarifaire ; s'adapter au profil des prospects
 - Coaching : entraînement intensif à la négociation
- La gestion de projets ; comment accélérer le processus de décision
- La gestion de la relation client : parcours et expérience client, gestion des insatisfactions, gestion de conflits, fidélisation, recommandations et réseautage
- Evaluation du Bloc 4 (commune avec Bloc 3) :
 - Réalisation du webinar

BLOC 5

Anglais commercial et numérique – 28 heures

- Situations courantes : prise de rdv, entretien téléphonique, communiquer sur LinkedIn...
- Business vocabulary / Anglais numérique et commercial
 - TP : Négociation commerciale
 - E-learning quotidien Business English

BLOC 6

Compétences Employabilité – 35 heures

- Intégrer l'IA dans son métier de business developer pour gagner en efficacité
- Marketing de soi et image professionnelle
- Gérer ses émotions, mieux se connaître
 - pour mieux communiquer
- Préparation de la certification PIX





BLOC 1

Mise en œuvre d'un plan marketing omnicanal – 56 heures

- Réaliser, analyser et exploiter une étude de marché ou une enquête
- Comprendre et analyser les comportements du consommateur
- Mettre en œuvre un plan marketing et de communication omnicanale
 - Marketing opérationnel
 - Marketing digital
 - Élaborer un plan de communication
- Réaliser le suivi d'un plan marketing et de communication omnicanal et mettre en œuvre des actions correctives

BLOC 2

Développer et suivre les ventes multicanales – 56 heures

- Retour sur les essentiels du E-commerce
- Définir et concevoir un plan d'actions commerciales
- Développer et suivre son portefeuille clients
- Négocier une offre commerciale
- Gérer la relation client : analyse de la satisfaction, gérer les insatisfactions, mettre en place des actions correctives et de fidélisation
- Mettre en place des partenariats et animer son réseau commercial
- Réaliser le suivi et l'optimisation des ventes : approche budgétaire / Tableau de bord

BLOC 3

Manager une équipe commerciale et marketing – 63 heures

- Droit du travail
- Gestion des ressources humaines
- Participer au recrutement et à l'intégration de nouveaux collaborateurs
- Les techniques d'animation d'équipe et les grands rendez-vous du/de la manager.e
- Développer le travail collaboratif au sein des équipes grâce aux outils numériques
- Les grands rendez-vous du manager de proximité
- Communication interpersonnelle et gestion des situations sensibles
- Adapter son style de management : management interculturel, management intergénérationnel, manager à distance, s'adapter à la philosophie de travail des générations X et Y...
- Prévenir et gérer les dérives liées aux nouveaux modes de travail, et notamment au télétravail

BLOC 4

Accompagnement et certification – 35 heures

- Accompagnement collectif et individuel
- Préparation aux examens
- Passage des examens du titre

Formation en alternance dispensée par :



ECOLEPMN
Passerelle des Métiers du Numérique
GROUPE EVOCIME

Prérequis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 minimum (bac+2)
- Avoir une expérience professionnelle commerciale de 2 ans minimum
- Aisance verbale
- Appétit pour le marketing digital
- Softskills : autonomie, maturité, sens relationnel, dynamique, état d'esprit positif et constructif

Accessibilité & accueil du public en situation de handicap

Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour tous besoins spécifiques liés à une situation de handicap ou besoins en compensation, nous vous invitons à contacter notre référente Accessibilité :

Mme Géraldine PINSON
accessibilite@groupeevocime.com



Modalités d'évaluation

- Mises en situation professionnelle
- Études de cas
- Dossier de synthèse professionnelle
- Grand oral / soutenance
- Examen PIX



Certification délivrée

À l'issue de la POEI :

- **Certificat de réalisation**
- **Certificat PIX** ([RS6894](#) – Certificateur : Groupement d'intérêt public PIX – Date d'enregistrement : 28/11/2024)



Et au terme de l'alternance

- Titre [RNCP38025](#) **Chargé de développement commercial et marketing** de niveau 6 (bac+3/4), Date d'enregistrement : 20/09/2023. Certificateur : EDUCSUP.



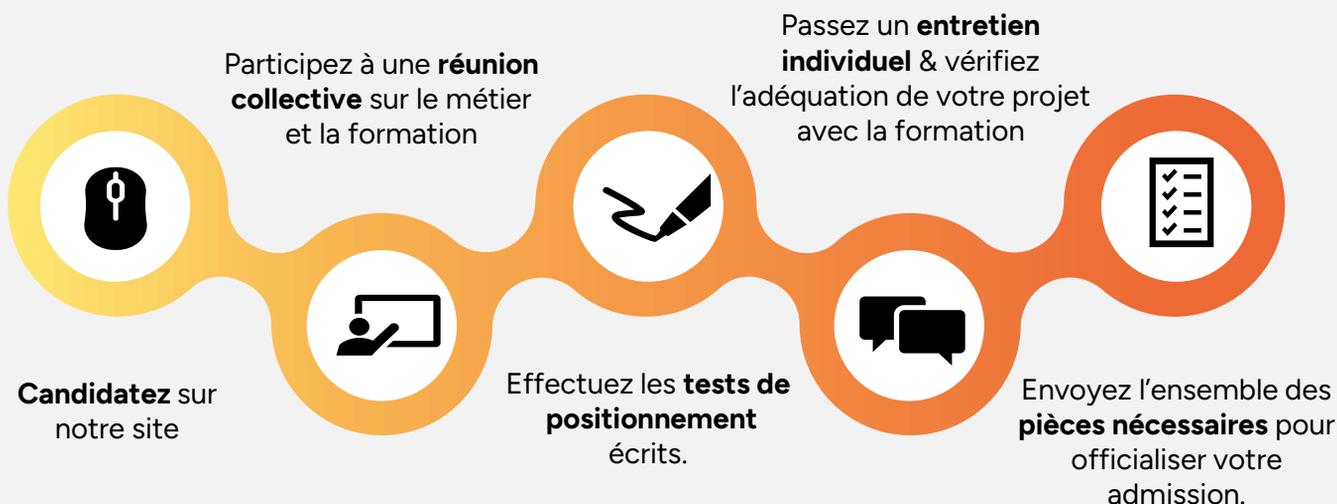


INTÉGRER LA FORMATION



Processus d'admission

Les délais d'accès à la formation dépendent de votre projet et du dispositif de financement mobilisé. Notre équipe pédagogique vous accompagne dès votre candidature :



Financement

Bootcamp en **Préparation Opérationnelle à l'Emploi Individuelle** : La POEI est un dispositif prenant en charge la formation d'un demandeur d'emploi afin de lui permettre de répondre à une offre d'emploi. Dans ce cadre, la formation est 100 % financée - selon accord de financement avec les OPCO et France Travail. [Informations sur la POEI](#)



Préparation au titre en **Alternance** : Cette formation est conventionnée dans le cadre d'un contrat d'alternance. Elle est donc entièrement financée par l'entreprise et son opérateur de compétences.

[Modalités de financement et de rémunération de l'alternance](#)

[Modalités de rémunération et aides spécifiques pour les apprentis](#)



Durée de la formation

- **POEI** : 399H
- **Alternance** : 210H de formation sur 6 mois (rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise)



SE FORMER CHEZ EVOCIME



L'accompagnement d'Evocime

Les équipes de nos centres d'Ascension professionnelle sont **présentes à chaque étape de votre projet** de reconversion ou d'évolution professionnelle, pour vous guider dans votre projet, vous suivre durant votre parcours et vous accompagner dans votre retour à l'emploi :

- Nos **chargés de formation** sont présents tout au long de votre parcours, de votre candidature à votre retour à l'emploi
- Votre **réfèrent pédagogique** vous propose tout au long de votre formation des temps d'accompagnement, en groupe ou sous forme de séances de coaching individuel, afin de vous aider à optimiser votre montée en compétences et de vous guider dans la préparation des examens
- La **référente Outils numériques** est disponible du lundi au vendredi pour le support informatique : un problème de connexion à un outil ? Un mot de passe oublié ? Pas de panique, la solution arrive !
- La **référente Accessibilité** d'Evocime est à votre disposition pour échanger sur tout besoin de compensation ou d'adaptation vous permettant de mieux vivre votre formation



Le Pack Ascension, booster de votre employabilité !

Le Pack Ascension d'Evocime, intégré dans toutes nos formations, est également moteur de votre employabilité. Il permet en effet, dans le cadre d'un **accompagnement individuel et collectif**, de travailler vos **soft skills** (compétences comportementales), **la confiance en soi et votre posture professionnelle**.

Apprenez également à utiliser les **nouveaux outils de e-recrutement** (réseaux sociaux, jobboards, plateformes de mise en relation indépendants / donneurs d'ordres...) pour optimiser l'attractivité de votre profil.

Formation présentielle et distancielle



La formation est réalisée en **blended learning** : **POEI : 40 % présentiel, 60 % distanciel ; Alternance : 25 % présentiel / 65 % distanciel** afin de vous permettre de mieux appréhender les contraintes et les opportunités liées aux nouveaux modes de travail et outils induits par la digitalisation et de mettre immédiatement en application les outils numériques de travail collaboratif et à distance qui vous seront présentés dans le cadre du cursus.

Les journées de formation à distance ont lieu de manière **synchrone** : le formateur et les stagiaires sont connectés sur les mêmes créneaux horaires, comme lors d'une formation en salle. La formation requiert donc une disponibilité à temps plein sur la durée du parcours :

le rythme **est de 35 heures / semaine, du lundi au vendredi, de 9h à 12h30 et 13h30 à 17h.**



Méthode pédagogique

Chez Evocime, nous comprenons les défis auxquels sont confrontés les professionnels (en poste ou en transition) qui aspirent à changer de métier. Nous vous proposons donc un ensemble de **méthodes pédagogiques variées** afin de vous faire vivre une expérience apprenant de qualité.

Notre approche de formation intègre à la fois **des cours en présentiel et des ateliers**, ainsi que des **temps de formation en distanciel**, synchrone ou asynchrone, comme les classes virtuelles, webinars et modules microlearning.

Nous encourageons également la **collaboration et l'apprentissage entre pairs** à travers le coworking et la pédagogie inversée, qui vous permettront de vous engager activement dans votre parcours.

De plus, notre programme inclut souvent un **cas fil rouge basé sur des cas réels d'entreprises**. Vous disposerez ainsi, dès votre sortie de formation, d'un projet complet à présenter aux recruteurs afin de valoriser immédiatement votre profil et vos nouvelles compétences.



Équipe pédagogique & formateurs

Chaque formateur chez Evocime a une double casquette : celle d'**expert métier et de pédagogue**. Cette double compétence vous permettra de bénéficier de l'expérience terrain de nos intervenants et de booster votre montée en compétences.

La collaboration entre ces formateurs experts de leur domaine d'intervention et nos spécialistes de l'ingénierie pédagogique et de l'innovation nous permet de mettre à jour nos programmes de formation en continu en fonction des besoins en recrutement des entreprises, de l'évolution du métier et de ses outils, et des attentes de nos apprenants.

Notre objectif : vous permettre d'avoir toujours une longueur d'avance lorsque vous vous (re)lancez sur le marché du travail !

Nos chiffres clés 2024



93%

Taux de satisfaction



80%

Taux de retour à l'emploi à 6 mois



95%

Taux d'obtention des certifications



EVOCIME

Les formations qui vous animent



Paris

La Défense
06 07 97 88 12
paris@evocime.com

Rennes / Lorient

Zone Atalante Champeaux
02 97 64 87 77
atlantique@evocime.com

Bordeaux

Cité numérique
05 57 13 23 52
bordeaux@evocime.com

Retrouvez-nous sur
www.evocime.com

