



Bachelor Business Developer Tech for Good

Titre RNCP « Responsable d'Activité Commerciale et Marketing »
RNCP38808 – Certificateur : ICD – Groupe Igensia Education. Titre de niveau 6 (EU) enregistré par arrêté du 27/03/2024, publié au J.O. du 27/03/2024, code NSF 312.



**455 h / 1 an
en alternance :**
1 semaine en
formation / 3
semaines en
entreprise

**Blended
Learning**
30 % présentiel
70 % distanciel

**Titre RNCP
de niveau 6**

**Plusieurs
campus**



VOTRE FUTURE CARRIÈRE



Alliez rentabilité et impact ! Le métier de commercial, particulièrement dans le secteur numérique, est impacté par l'émergence de nouveaux outils digitaux, mais également par l'évolution du comportement et des attentes des acheteurs.

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.

En choisissant la **Tech for Good**, vous devenez un véritable acteur du changement et développerez les compétences nécessaires pour concevoir, développer et commercialiser des produits et services innovants qui répondent aux besoins de la société tout en étant économiquement viables.

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 : 87%

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 63 %



Perspectives d'évolution

Poursuite d'études possible : Mastère Manager d'Affaires : Titre de niveau 7 Manager du développement commercial (RNCP38583) de niveau 7 dispensé par l'Ecole PMN

Postes accessibles après expérience :

- 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 :

- **Élaborer le plan d'action marketing et commercial en lien avec une stratégie omnicanale**
 - Élaborer et mettre en oeuvre des stratégies marketing digital responsables axées sur la Tech For Good.
 - Gérer efficacement la dimension financière des actions commerciales et marketing tout en maintenant l'éthique.
- **Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial**
 - Maîtriser la détection, le développement et la supervision de projets d'affaires liés à la Tech For Good.
- **Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales**
 - Mettre en place des stratégies de fidélisation clients en accord avec les valeurs de la Tech For Good.
- **Animer des équipes commerciales et/ou marketing en mode collaboratif**
 - Manager une équipe de manière responsable en accordant une attention particulière à la qualité de vie au travail.

Mais aussi :

- Comprendre les technologies numériques et leur impact social et environnemental.
- Développer une éthique et responsabilité dans l'utilisation des technologies.
- Mener des initiatives Tech For Good, tant professionnellement que personnellement.



LE PROGRAMME



BLOC 1

Élaborer le plan d'action marketing et commercial au service d'une stratégie omnicanale – 70 heures

- Analyser son marché pour proposer une stratégie commerciale et marketing
- Techniques de sourcing / Veille Innovation
- Fondamentaux du marketing stratégique : définir le positionnement marketing et commercial de la solution
- Expérience client : conquête, nursing et fidélisation
- Construire son plan d'action commercial et marketing
- Organiser la stratégie de couverture commerciale de l'entreprise
- Décliner les objectifs marketing et commerciaux du plan & outils de pilotage
- Gérer et optimiser la gestion financière des actions commerciales et marketing de l'entreprise & financement éthique

BLOC 2

Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial – 84 heures

- Construire le plan d'actions marketing digital multicanal
- Créer ou optimiser les processus métier pour favoriser la réussite du PCAM
- Éthique commerciale et marketing
- Impacts de la RSE et réglementation associée sur l'activité commerciale
- Mettre en place et animer son suivi dans des tableaux de bord spécifiques & utiliser un CRM
- Étudier la rentabilité des actions commerciales et marketing
- Management de la culture client & qualité : mettre en place la CRR (rétention client)
- Gérer les situation clients difficiles
- Perfectionnement Excel
- Réaliser des présentations dynamiques et impactantes avec Canva

BLOC 3

Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales – 154 heures

- Techniques de prospection en multicanal
- Mener des démarches de réseautage et de partenariats on- et offline
- Fondamentaux du marketing digital
- Stratégie de publication de contenus
- Maîtriser les techniques de social selling
- Découvrir les étapes de l'inbound marketing
- Animer des démonstrations produits en salon, événement ou lors de webinars
- Animer des groupes de projet autour des nouvelles technologies favorables à l'Humain et à la Planète
- Communication interpersonnelle et leadership dans l'entretien commercial (clients / fournisseurs / partenaires)
- Piloter la contractualisation commerciale et résoudre les litiges commerciaux
- Répondre à un appel d'offres
- L'expérience client « Wahou »
- English negotiation
- Méthodologie de projets, organisation, gestion du temps et des priorités
- Rédiger des écrits professionnels et rédiger pour le web

- Responsabilité sociétale du manager : QVCT & RSE
- Fondamentaux de la réglementation RH / droit du travail
- Mener un entretien de recrutement avec efficacité
- Gérer / préparer ou participer à l'onboarding des nouvelles recrues
- Les fondamentaux du management opérationnel
- Manager communiquant & prise de parole en public : conduite de réunion, briefs d'équipe...
- Les entretiens clés de management individuel et motivationnel
- Gérer les situations sensibles

**ACTIVITÉS
CONNEXES****Pack Ascension – 67 heures**

- Rentrée / journée d'intégration
- Concepts clés de la Tech for Good, éthique et responsabilité des technologies
- Fondamentaux du numérique
- Atelier : prendre la parole en public de manière claire et convaincante
- Atelier : usage professionnel de LinkedIn
- Atelier : CV, recherche d'offres & simulations d'entretiens et questions difficiles
- Atelier : j'intègre l'IA dans mon métier pour gagner en efficacité
- Accompagnement individuel et collectif (certification & poursuite d'études)



Prérequis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 minimum (bac+2) ou d'un diplôme de niveau 4 assorti d'une expérience professionnelle significative (3 ans minimum) dans le domaine du commerce, de la vente ou de la gestion commerciale
- Culture numérique
- Aisance verbale
- Appétit pour le marketing digital
- Softskills : autonomie, maturité, sens relationnel, dynamique, état d'esprit positif et constructif
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec les débouchés de la formation

Modalités d'évaluation

Évaluations certificatives :

- Cas d'entreprise réels ou reconstitués (épreuves écrites) pouvant donner lieu à soutenance orale devant jury (selon les blocs)
- Mises en situation professionnelle avec scénarii
- Réalisation d'un projet de développement commercial sur la base d'une mission conseil menée par le candidat auprès d'une entreprise (dossier écrit + soutenance orale) sur le thème de la « consolidation de la relation client et du développement de nouvelles opportunités commerciales »

Une validation partielle par bloc de compétences est possible. Se reporter à la [fiche RNCP](#).



Certification délivrée

- La formation délivre le titre certifié « **Responsable d'Activité Commerciale et Marketing** » en partenariat avec l'ICD – Groupe Igensia Education, enregistré au RNCP n° [38808](#), niveau 6 (EU), code NSF 312, par arrêté du 27/03/2024, publié au J.O. du 27/03/2024, éligible CPF.



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



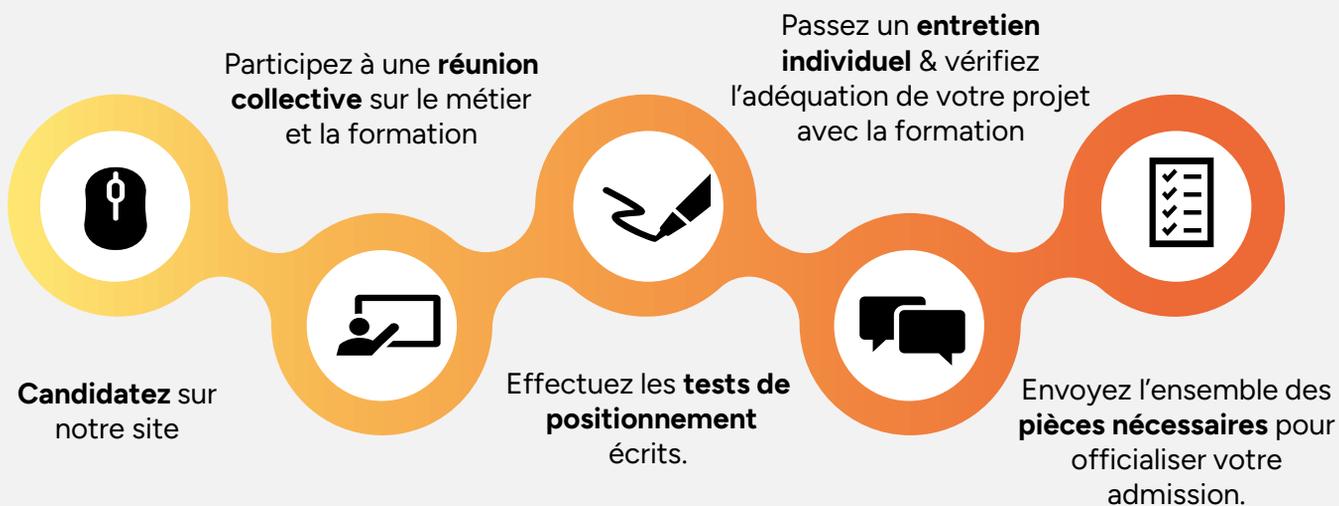


INTÉGRER LA FORMATION



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

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

- 455 H de formation sur 12 mois
- Rythme de l'alternance : 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 **référent 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 : 30 % présentiel, 70 % 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 la participation à la mise en place du **Breizhacking, concours de startups Tech for Good à Paris, Rennes et Bordeaux, produit par Evocime**. 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

