



Bachelor Business Developer Tech for Good

Alternance

Présentiel/Distanciel

455h / 1 an

Bac+3



LE PROGRAMME

BLOC 1 : ACCULTURATION AUX TECHNOLOGIES DU DIGITAL – 70 HEURES

- Introduction aux technologies numériques et historique
- Bases de la programmation et algorithmie
- Systèmes d'exploitation et réseaux informatiques
- Sécurité informatique et protection des données
- Ateliers pratiques de création d'un site web
- Bases de données et big data
- Technologies émergentes (IA / internet des objets / VR)

BLOC 2 : TECH FOR GOOD & TECHNOLOGIES – 70 HEURES

- Concepts clés de la Tech For Good
- Éthique et responsabilité dans les technologies
- Innovations sociales
- Impact environnemental des technologies
- Collaboration et partenariats (entreprises / ONG...)
- Financement éthique
- Technologies et QVCT
- Technologies et sécurité au travail
- Technologies et innovations au service de l'environnement

BLOC 3 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DIGITAL MARKETING RESPONSABLE – 70 HEURES

- Analyser son marché pour proposer une stratégie commerciale et marketing (benchmark)
- Définir le positionnement marketing de la solution et ses bénéfices d'usage Tech For Good
- Construire le plan d'actions marketing digital multicanal
- Organiser la stratégie de couverture commerciale du marché
- Décliner les objectifs marketing et commerciaux du plan (KPI)
- Elaborer une stratégie d'acquisition de données
- Créer et participer à l'écosystème Tech For Good

BLOC 4 : DÉTECTER, DÉVELOPPER ET SUPERVISER DES PROJETS D'AFFAIRE TFG – 70 HEURES

- Techniques de prospection en multicanal (organisation, ciblage, sourcing d'affaires)
- Sourcer les appels d'offres liés aux solutions commercialisées
- Mener des démarches de réseautage et de partenariats on- et offline
- Animer des démonstrations produit en salon, événement et lors de webinars
- Utiliser les techniques de vente et de négociation commerciale
- Formaliser des accords de partenariat et les suivre
- Suivre les affaires sur le plan administratif et financier

BLOC 5 : GÉRER ET OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING DE L'ENTREPRISE – 35 HEURES

- Étudier la rentabilité des actions
- Élaborer, en accord avec la direction, des politiques de prix et de marges nécessaires
- Mettre en place et animer son suivi dans des tableaux de bord spécifiques (taux d'accroche, taux de conquête, fidélisation...)
- Sécuriser les paiements et gérer les impayés
- Appliquer les bonnes pratiques pour réduire les impayés

BLOC 6 : FIDÉLISATION CLIENTS ET STRATÉGIE DE GESTION DE SON PORTEFEUILLE – 35 HEURES

- Mettre en œuvre la CRR
- Analyser les profils de la clientèle et la segmenter par typologie
- Entreprendre un processus de certification ISO 9001
- Travailler sur l'adoption et la recommandation
- Mettre en œuvre des actions de cocooning client
- Gérer les insatisfactions et les abandons
- Mettre en place des séances de prise en main et de formation à l'adoption de la solution

BLOC 7 : MANAGER SON ÉQUIPE DE FAÇON RESPONSABLE ET RESPECTUEUSE DE LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL – 70 HEURES

- Les fondamentaux du management et de la motivation au travail
- Animer son équipe et piloter la performance
- Evaluer collectivement et individuellement
- Définir le plan de progrès et de compétence , mettre en place les actions de formation
- Prévenir les RPS et mettre en place la QVCT dans les équipes
- Savoir présenter les directives de l'entreprise et accompagner le changement

BLOC 8 : MENER DES INITIATIVES TECH FOR GOOD – 35 HEURES

- Comment s'impliquer à titre personnel dans des actions favorables à la planète ? (ONG / associations...)
- Créer ou animer des événements engagés sur la Tech For Good
- Communiquer avec aisance et débattre de façon constructive avec les parties prenantes
- Animer des groupes de projet autour des nouvelles technologies favorables pour l'Homme et la Planète
- Donner du sens à vos idées tout en incluant la performance économique des solutions techniques



Les objectifs pédagogiques de la formation Business Developer Tech for Good

- Comprendre les technologies numériques et leur impact social et environnemental.
- Développer une éthique et responsabilité dans l'utilisation des technologies.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies marketing digital responsables axées sur la Tech For Good.
- Maîtriser la détection, le développement et la supervision de projets d'affaires liés à la Tech For Good.
- Gérer efficacement la dimension financière des actions commerciales et marketing tout en maintenant l'éthique.
- Mettre en place des stratégies de fidélisation clients en accord avec les valeurs de la Tech For Good.
- Manager une équipe de manière responsable en accordant une attention particulière à la qualité de vie au travail.
- Mener des initiatives Tech For Good, tant professionnellement que personnellement.



Les compétences visées

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

- Organiser le développement commercial et gérer la relation commerciale BtoB et BtoC
- Utiliser les techniques de marketing digital pour développer son activité commerciale et la notoriété de l'entreprise
- Être expert des solutions numériques et du développement durable
- Sourcer des événements et nouer des partenariats pour donner de l'exposition à son produit
- Utiliser le numérique pour permettre à l'entreprise d'accéder à de nouveaux financements et de nouveaux publics

La certification délivrée

La formation délivre la certification professionnelle RNCP38808 « Responsable d'activité commerciale et marketing » de niveau 6 (bac+3/4), enregistré par arrêté et publié au Journal Officiel le 27 mars 2024 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles jusqu'au 27 mars 2027.

**> Code NSF 312– Autorité responsable
Institut International du Commerce et du Développement**



Les prérequis de la formation

- Être titulaire d'une certification professionnelle de niveau 5 (bac+2) dans le domaine du marketing et/ou du commerce ; comme le BTS MCO ou BTS NDRC par exemple
- Avoir un fort appétit pour le numérique et les enjeux sociétaux et environnementaux



Modalités d'évaluation

- Quiz de validation des connaissances
- Cas pratiques / Mises en situation
- Dossier projet
- Soutenance de fin de cursus



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@evocime.com



VOTRE FUTURE CARRIÈRE



Quelques exemples de débouchés métiers

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

- Manager de Clientèle
- Responsable de Centre de Profit
- Développeur Commercial
- Responsable des Ventas
- Business Developer
- Responsable Grands Comptes
- Attaché Commercial
- Customer Success Manager
- Chargé de Développement Commercial
- Ingénieur d'affaires
- Key Account Manager (KAM)
- Account Manager (AM)

Rémunération moyenne
30 à 42K€ par an, selon profil.

Source : Glassdoor – Oct 23



Les perspectives d'évolution

- Responsable commercial
- Chef de produit
- Directeur commercial
- Chief Revenue Officer (CRO)
- Chief Sales Officer (CSO)



INTÉGRER LA FORMATION



Processus d'admission

Notre équipe pédagogique vous accompagne dès votre candidature :

1. Candidatez sur notre site web
2. Effectuez les tests écrits
3. Réalisez un entretien individuel afin de vérifier l'adéquation de votre projet avec la formation
4. Envoyez l'ensemble des pièces nécessaires pour officialiser votre admission

Il est nécessaire de décrocher une alternance, que ce soit via nos entreprises partenaires ou par votre biais, pour intégrer notre cursus Bac+3 en développement commercial.



Durée de la formation et rythme d'alternance

Le Bachelor 3 Business Developer en alternance est sur un rythme de 3 semaines en entreprise et 1 semaine à l'école chaque mois.



L'alternance, les contrats et notre accompagnement

Il est nécessaire de décrocher un contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage pour intégrer notre Bachelor Business Developer Tech for Good. Notre équipe vous accompagne pour vous coacher et vous mettre en relation avec nos entreprises partenaires.

Cette formation est accessible à partir de 15€ HT de l'heure. En alternance, le prix varie selon la durée du contrat. L'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant prend en charge totalement ou partiellement le coût de la formation.

SE FORMER CHEZ EVOCIME



L'accompagnement d'Evocime

Les équipes d'Evocime sont présentes à chaque étape de votre projet d'études supérieures, pour vous guider dans votre projet, vous suivre durant votre parcours et vous accompagner dans votre employabilité :

- Nos chargés de formation sont présents tout au long de votre parcours, de votre candidature à votre insertion professionnelle
- 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



Formation en présentiel et à distance

La formation est réalisée en blended learning : 20 à 40 % présentiel, 60 à 80 % 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 cours à distance ont lieu de manière synchrone : le formateur et les étudiants sont connectés sur les mêmes créneaux horaires, comme lors d'une formation en salle.

Notre campus, implanté à Paris, bénéficie d'une accessibilité optimale grâce aux transports en commun.





Moyens pédagogiques à disposition

Chez Evocime, nous comprenons les défis auxquels sont confrontés les étudiants. Nous vous proposons donc un ensemble de méthodes pédagogiques variées afin de vous faire vivre une expérience ludique et enrichissante.

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 les modules e-learning ou 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.



Equipe pédagogique & corps enseignant

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 et votre employabilité à l'issue de vos études.

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





EVOCIME

Les formations qui nous animent

Contact

www.evocime.com

02 97 64 87 77

9 campus à travers la France.

Siège social :

79-105 Av. François Arago

92000 Nanterre

Retrouvez-nous sur

