



FITEC
FORMATION
GROUPE EVOCIME



Digital Business Developer

POEI + Alternance

399H EN POEI
+ 210H EN
ALTERNANCE

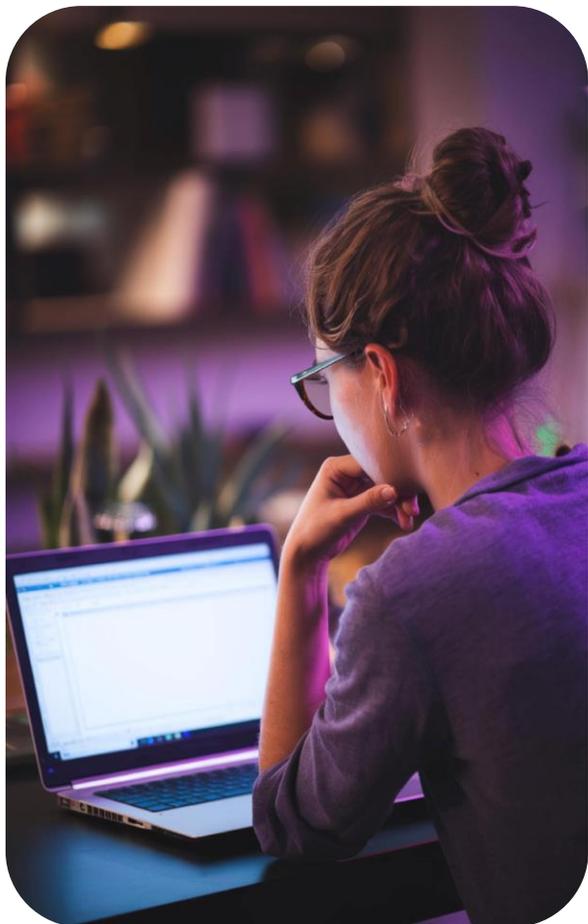
Blended
learning

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

À 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 commerciale
- Responsable Grands Comptes...

RÉMUNÉRATION MOYENNE

Entre 35 k€ et 60k€
selon profil

Source : Hellowork



Objectifs pédagogiques

- Réaliser des études de marché, des clients et des concurrents
- Mettre en œuvre un plan marketing et de communication omnicanal
- Évaluer et suivre le plan marketing et de communication omnicanal
- Définir et concevoir un plan d'actions commerciales
- Développer et suivre le portefeuille clients
- Animer un réseau commercial et fidéliser le portefeuille
- Piloter, suivre et optimiser les ventes
- Manager et animer une équipe commerciale
- Gérer les ressources humaines et le développement des compétences
-

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*



LE PROGRAMME POEI



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 développer pour gagner en efficacité
- Marketing de soi et image professionnelle
- Gérer ses émotions, mieux se connaître pour mieux communiquer
- Préparation de la certification PIX



LE PROGRAMME ALTERNANCE



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



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.

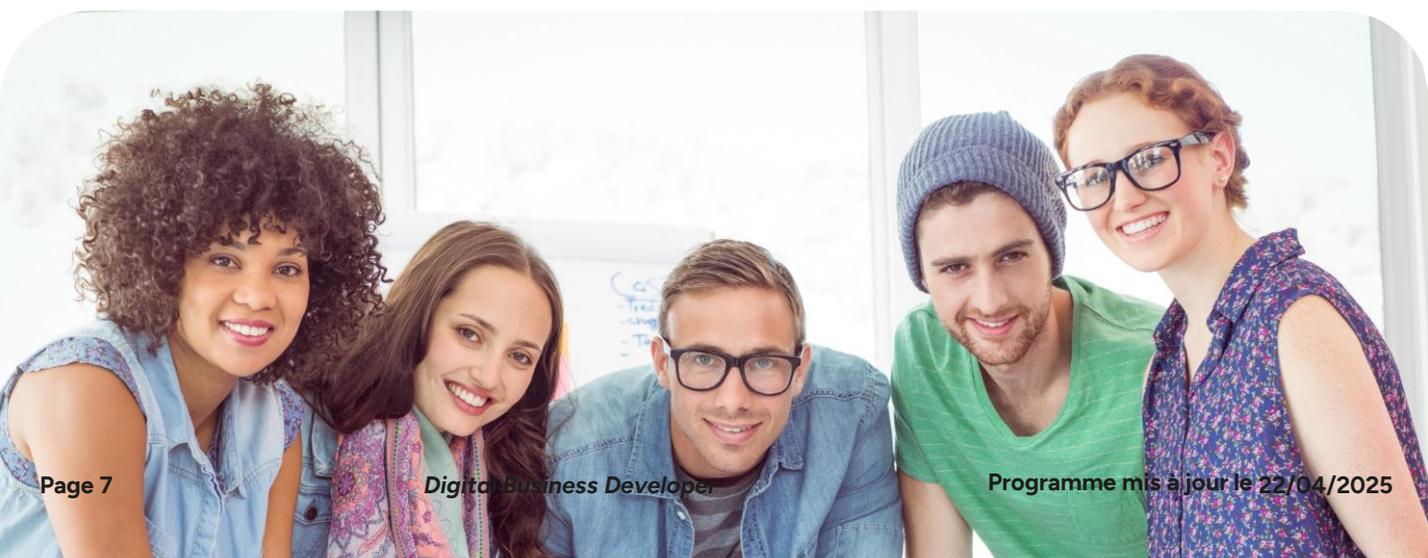
Modalités d'évaluation

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

Modalités pédagogiques

L'apprentissage des compétences se fait de la manière suivante :

- 20% de la formation est consacré au cours théorique
- 80% de la formation est consacré aux travaux pratiques, exercices et projets.



Prérequis & public cible

L'accès à cette certification est ouvert aux conditions ci-dessous :

- 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



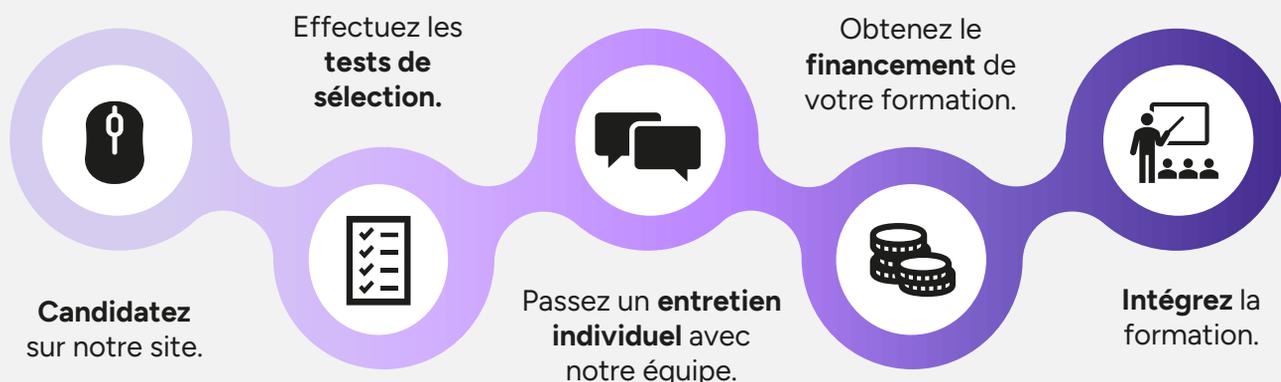


INTÉGRER LA FORMATION



Processus d'admission

Les délais d'accès à la formation dépendent de votre projet et du dispositif de financement mobilisé. Notre équipe de conseillers est à votre disposition pour vous guider à travers ces étapes :



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



SE FORMER CHEZ FITEC



Formation présentielle et distancielle



La formation s'effectue en présentiel et/ou en distanciel, alternant des présentations théoriques et des travaux pratiques, sur le campus de Paris*.

Lorsque les modules de cours sont à distance, ce sont des cours synchrones qui requièrent la présence de tous comme une salle de formation, en virtuel.

Le rythme est de 9h à 13h et 14h à 17h chaque jour.

** La majorité de nos formations se déroulent à Paris. Mais il se peut, en fonction de la formation, que cette dernière se déroule dans d'autres régions françaises.*



L'accompagnement de Fitec

Nous sommes à vos côtés à **chaque étape** de votre projet de reskilling.

De l'accompagnement dans votre demande de financement au suivi personnalisé tout au long de votre formation, nous mettons tout en œuvre pour maximiser vos chances d'obtenir vos certifications.

Au-delà de la formation, nous vous soutenons dans votre évolution professionnelle. À son issue, bénéficiez de **2 heures de coaching individuel** avec une coach professionnelle pour optimiser votre employabilité : amélioration de votre CV, simulations d'entretiens, gestion du stress et des émotions, etc.

Un véritable coup de pouce pour réussir votre transition professionnelle !

Accès en transport



RER A



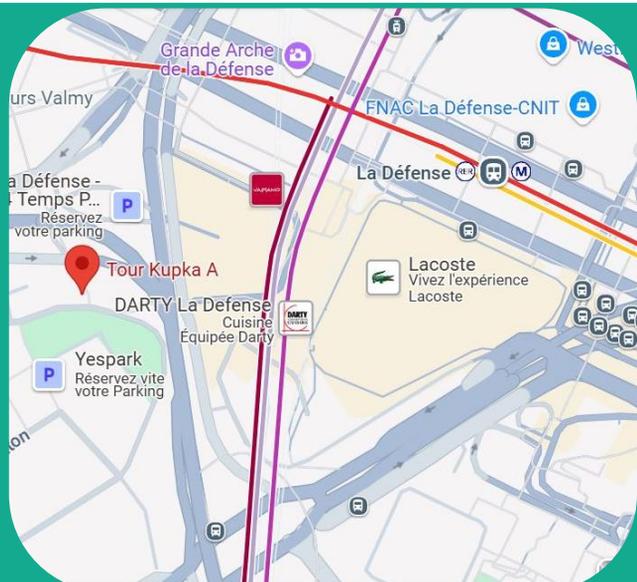
Métro ligne 1



Bus 160 – 163 – 259



Train L



Moyens pédagogiques

Chez Fitec, on mise sur vous !

Tous nos centres de formation sont équipés de **la fibre** pour surfer à pleine vitesse et de **tous les équipements nécessaires** à votre apprentissage.



Équipe pédagogique & formateurs

Chaque formateur chez Fitec a une double casquette : celle **d'expert et de pédagogue**.

C'est cette double compétence qui garantit une acquisition de compétences optimum pour chaque apprenant.

De plus, ils sont formés à exercer à distance, lorsque le planning le demande.

Pour chaque session de formation, en plus du formateur, un modérateur membre de l'équipe pédagogique veille à la bonne marche de la formation.

Il reste connecté à la formation, répond à vos questions et vous assiste dans vos difficultés. Le formateur peut ainsi se concentrer sur l'animation pédagogique de son cours.

Nos chiffres clés 2023



95 %

Taux de réussite
aux évaluations



88 %

Taux de
satisfaction



83 %

Taux de retour à
l'emploi à 6 mois



4 %

Taux
d'abandon



FITEC
FORMATION
GROUPE EVOCIME

Devenez qui vous êtes



Paris

La Défense
Tour Kupka
info@fitec.fr

Rennes

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

Bordeaux

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

Retrouvez-nous sur
www.fitec.fr

