

BAC+3

LE BACHELOR BUSINESS DEVELOPER



**BAC+3 · RNCP 34977 - NIVEAU 6
RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING**
CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE
PAR L'AIPF ET ACCESSIBLE EN VAE

MÉTIERS VISÉS

(liste non exhaustive)

- Business Developer
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Chef de produit
- Manager des ventes
- Commercial itinérant ou sédentaire
- Chargé de développement
- Attaché commercial

PRÉREQUIS

Le Bachelor Business Developer est accessible à toute personne ayant validé un Bac+2 ou 120 crédits ECTS.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cas réels d'entreprises
- Séances de coaching en groupes
- Etudes de cas individuelles ou en groupes
- Cours magistraux
- Parcours d'enseignement digitaux
- Soutenances individuelles ou en groupes
- Séances de correction et de retours d'expériences
- Plateformes LMS Moodle et T-Book
- Outils collaboratifs et de visioconférence

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations sous forme de contrôles continus et d'examens de fin de blocs de compétences.

FRAIS DE FORMATION

- 9 900 € en contrat d'apprentissage
- 9 900 € en contrat de professionnalisation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

En fin de formation, l'apprenant est capable de :

- Élaborer et planifier la stratégie opérationnelle commerciale et marketing de son unité.
- Décliner et mettre en œuvre le plan marketing opérationnel validé par la direction.
- Développer et contrôler le développement commercial et financier de l'activité.
- Encadrer et piloter des équipes commerciales et marketing en lien avec le service RH.
- Participer aux groupes projets d'optimisation, d'innovation et de développement d'affaires en mode agile.

DISPOSITIFS DE FORMATION POSSIBLES

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Validation des acquis de l'expérience (VAE)



**À L'ICL, NOTRE THÉORIE,
C'EST LA PRATIQUE.**

BAC +3 | BAC +4 | BAC +5

PROGRAMME

490h de formation réparties sur 12 mois en 2022/2023 et organisées en 5 blocs de compétences et une épreuve complémentaire :

- Bloc 1 : Élaboration de la stratégie opérationnelle de son unité - 94h30
- Bloc 2 : Déclinaison et mise en œuvre de la politique marketing - 72h30
- Bloc 3 : Pilotage du développement commercial et des projets d'affaires - 140h
- Bloc 4 : Management opérationnel d'équipes commerciales et marketing - 94h30
- Bloc 5 : Contribution à l'innovation commerciale et marketing en mode agile - 72h30
- Épreuve complémentaire - 16h
- En option : cours d'anglais

PROCESSUS D'ADMISSION

Le processus d'admission rassemble 3 étapes :

1. Concours en ligne via chatbot Messenger.
2. Entretien de qualification des prérequis et du projet professionnel. Communication des résultats au candidat.
3. Admission : réponse sous 5 jours.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. L'équipe ICL dispose d'une référente handicap en charge de recueillir les besoins d'adaptation et de déployer les solutions permettant de les satisfaire. Nos locaux sont conformes aux normes PMR.

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE - VAE

Notre processus VAE s'organise en 5 étapes :

- Étape 1 : entretien d'écoute, d'information et de conseil.
- Étape 2 : inscription.
- Étape 3 : constitution du livret 1 (dossier de recevabilité), remise du livret et commission de recevabilité.
- Étape 4 : accompagnement à la préparation du livret 2 (dossier de validation) et remise du livret.
- Étape 5 : jury.

INDICATEURS

TAUX D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur la promotion 2020, 96.15% des 26 apprenants présentés ont validé la certification professionnelle soit 25 apprenants (aucun apprentis).

TAUX D'INSERTION À 6 MOIS DANS LES MÉTIERS VISÉS

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur les promotions 2018 et 2019, le taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés est de 95% (235 répondants sur 687 apprenants).

TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDES

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur la promotion 2020, 20% des 25 apprenants certifiés ont poursuivi leurs études dans l'une des écoles de l'AIPF soit 5 apprenants (aucun apprentis).

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur la promotion 2020, 8.33% des 24 apprenants en contrat ont abandonné en cours de formation soit 2 apprenants (aucun apprentis).

TAUX DE SATISFACTION

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur les promotions 2018 et 2019, le taux de satisfaction est de 74% (222 répondants sur 687 apprenants).

LA VALEUR AJOUTÉE DE L'ÉTABLISSEMENT

96% de nos diplômés trouvent un emploi dans les métiers visés par nos certifications professionnelles.

LYON

47 rue Sergent Michel Berthet
CP 608 - 69258 LYON CEDEX 09
Tél : 04 72 85 73 74
Port : 06 33 60 75 81

NANTES

16 Boulevard Général de Gaulle
44200 Nantes
Port : 07 88 29 28 26

PARIS

20 bis, Jardins Boieldieu
92071 La Défense Cedex
Port : 06 43 11 93 41

www.icl.fr

info@icl.fr