



LE BAC+4/+5 RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT



**BAC+5 · RNCP NIVEAU 7
MANAGER DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE
ET MARKETING**

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE DÉLIVRÉE
PAR L'AIPF ET ACCESSIBLE EN VAE

MÉTIERS VISÉS

(liste non exhaustive)

- Responsable commercial-e
- Responsable Business Development
- Ingénieur-e d'affaires
- Key Account manager
- Lead acquisition manager
- Consultant-e en développement commercial
- Responsable marketing
- Directeur-trice commercial-e
- Directeur-trice des ventes
- Directeur-trice de clientèle

PRÉREQUIS

Le Bac+4/+5 Responsable Business Development est accessible à toute personne ayant validé une licence, un Bachelor, une certification professionnelle de niveau 6, 3 années en école de commerce ou 180 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

FRAIS DE FORMATION

Contrat d'apprentissage : 11 800 € par an pendant 2 ans

Contrat de professionnalisation :

8 800 € en Bac+4 / 11 800 € en Bac+5

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Élaborer la stratégie commerciale et marketing au regard des opportunités et des menaces du marché en France et/ou à l'international en lien avec les objectifs économiques de l'entreprise.
- Mettre en œuvre et piloter la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise en France et/ou à l'international à des fins d'optimisation commerciale et financière.
- Promouvoir et piloter la politique d'innovation au service de la stratégie et des activités commerciales et marketing de l'entreprise dans son périmètre de compétences dans une optique de création de valeur et afin d'assurer l'adaptabilité du business model aux environnements en constante évolution.
- Manager et animer les équipes commerciales et/ou marketing pour favoriser l'engagement individuel et collectif afin de développer le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise.
- Représenter l'entreprise dans ses prérogatives auprès de ses différentes parties prenantes afin d'accroître sa lisibilité, d'asseoir et d'entretenir son image de marque.
- Créer, mettre en place et piloter un processus d'animation des ventes complexes afin d'assurer la performance commerciale de l'entreprise par une ingénierie d'affaires efficiente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

DISPOSITIFS DE FORMATION POSSIBLES

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

PROGRAMME

980h de formation réparties sur 24 mois en 2021/2023 et organisées en 6 blocs de compétences (répartition estimée) :

- Bloc 1 : 223h
- Bloc 2 : 178h
- Bloc 3 : 134h
- Bloc 4 : 178h
- Bloc 5 : 89h
- Bloc 6 : 178h
- En option : cours d'anglais

PROCESSUS D'ADMISSION

Le processus d'admission rassemble 3 étapes, une semaine se passe en moyenne entre la première et la troisième étape :

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

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.

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

www.icl.fr

info@icl.fr

INDICATEURS

TAUX D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur la promotion 2020, 92.8% des 574 apprenants présentés ont validé la certification professionnelle soit 533 apprenants (dont 100% de réussite pour les 19 apprentis présentés).

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 98% (186 répondants sur 574 apprenants).

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur la promotion 2020, 11.41% des 574 apprenants ont abandonné en cours de formation (aucun apprentis).

TAUX DE SATISFACTION

Sur le périmètre du certificateur (AIPF) et sur les promotions 2018 et 2019, le taux de satisfaction est de 73% (186 répondants sur 574 apprenants).

LA VALEUR AJOUTÉE DE L'ÉTABLISSEMENT

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