

BACHELOR

NIVEAU 6

# BACHELOR BUSINESS DEVELOPER\*



Campus  
du Lac

Une école  
CCI BORDEAUX GIRONDE

## CHALLENGER, NÉGOCIATEUR, ET PERSÉVÉRANT

Sa mission principale est d'établir la stratégie commerciale de l'entreprise pour aider l'entreprise à croître et développer son activité (nouveaux clients, partenariats, produits, services, projets...) et à augmenter son chiffre d'affaires.

Il a un rôle central car il est garant du développement de l'entreprise en détectant de nouvelles opportunités et leviers de croissance.

## MÉTIERS VISÉS :

- Manager de clientèle
- Développeur(se) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable grands comptes

## PRÉ-REQUIS

- Niveau 5 validé ou 3 années d'expérience professionnelle
- Demandeurs d'emploi / Salariés / Etudiants / Particuliers / Reconversion professionnelle

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](http://campusdulac.com)



Qualiopi  
processus certifié



CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Devenir le Business Developer capable de mener le développement commercial d'une gamme et d'un portefeuille client.
- Maîtriser le social selling et la veille pour connaître son marché, repérer les tendances et détecter les opportunités de développement.
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être adaptés à la négociation et à la relation client.
- Savoir aligner les politiques commerciales avec le marketing et la stratégie d'entreprise.
- Se préparer au management commercial et à l'innovation en mode agile.

## MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation - 5 jours de formation par mois.
- Statut étudiant (en format exécutif).
- Accessible en VAE et blocs de compétences.

## LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise.
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale.
- Suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise.
- Examens blancs/entraînements pour préparer à l'examen final.
- Mobilité post apprentissage

## RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

96.43% TAUX DE RÉUSSITE

63.33% TAUX D'INSERTION

START  
& BOOST

# PROGRAMME

## BLOC 1 :

### ELABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

## BLOC 2 :

### ELABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

## BLOC 3 :

### CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

## BLOC 4 :

### MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

## EXAMENS

## JOURNÉE D'INTÉGRATION

## COORDINATION

## AUTRES

(journées professionnelles, évènements, préparation à la soutenance finale...)

\* Titre RNCP : Responsable Développement Commercial