

## Executive Bachelor Intensif en 1 an

Titre de « Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international » de niveau 2 reconnu par l'État\*



# BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET INGÉNIERIE D'AFFAIRES

2 sessions : Octobre et Février – Durée 10 mois

## OBJECTIFS

Le cursus Business Développement et Ingénierie d'affaires forme de futurs commerciaux spécialisés dans la vente B to B, en se basant sur une forte sensibilité entrepreneuriale. L'objectif est de maîtriser l'ensemble d'un cycle de vente, de la prospection à la soutenance d'une offre en sachant investiguer les enjeux du client, et déployer une stratégie commerciale. De surcroît, le titulaire du Bachelor devra y associer des compétences en marketing, en communication et en gestion.

Cette formation permet de :

- ▶ Concevoir et positionner son offre sur un marché (à partir d'études de marché et de benchmark concurrentiels)
- ▶ De lancer son activité à partir d'actions de marketing opérationnels
- ▶ Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- ▶ Manager et gérer un centre de profit à partir d'outils de gestion et de l'animation des collaborateurs par l'affirmation de son leadership

## PUBLIC

Cette formation s'adresse aux personnes en reconversion de + de 26 ans ayant un niveau Bac à Bac+2.

## FINANCEMENT

Le service formation continue de PPA vous accompagne individuellement dans votre projet de formation ainsi que dans les financements qui s'offrent à vous.

- ▶ Pour les salariés :
  - ▶ CIF (Congé Individuel de Formation)
  - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
- ▶ Pour les demandeurs d'emploi :
  - ▶ AIF (consultez votre conseiller Pôle Emploi)
  - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
- ▶ Pour les salariés et les demandeurs d'emploi :
  - ▶ Financement personnel
  - ▶ Possibilité de prêts bancaires auprès de nos partenaires financiers

\* Diplôme inscrit au RNCP par arrêté du 26 septembre 2016 publié au Journal Officiel du 04 octobre 2016 (code NSF 312m), et délivré sous l'autorité de SAS ISIMI - PPA (accessible par la VAE)

## LE RÉSEAU GES



## LES ÉCOLES PARTENAIRES



## RYTHMES

30 semaines de cours intensifs et 8 semaines de stage en entreprise.



**1<sup>re</sup> session :**  
Octobre à Juin



**2<sup>e</sup> session :**  
Février à Novembre  
avec une coupure en Août

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

Intégration & cohésion de groupe - Séminaire « Design thinking et créativité »

### Concevoir et positionner son offre

- ▶ Études de marché et panels
- ▶ Comportement du consommateur
- ▶ Prospection en mode provocative selling
- ▶ Écosystème numérique
- ▶ Fondamentaux de la Comptabilité
- ▶ Droit des sociétés
- ▶ Gestion d'un projet en cascade
- ▶ Séminaire - Projet Création d'entreprise : Business Plan
- ▶ Séminaire - Challenge de Prospection

### Mettre en œuvre le Plan d'actions commerciales

- ▶ Social selling
- ▶ Marketing digital & growth hacking
- ▶ Structuration et soutenance d'une offre commerciale
- ▶ Négocier et défendre ses marges
- ▶ Droit commercial
- ▶ Calculs commerciaux et statistiques
- ▶ Séminaire - Projet Création d'entreprise : Crowdfunding
- ▶ Séminaire - Challenge de Négociation

### Lancer son activité

- ▶ Marketing Direct et Gestion de la relation client
- ▶ CRM (Salesforce)
- ▶ Ouverture de l'entretien de vente
- ▶ Investigation client
- ▶ ERP & Système d'information
- ▶ Droit des contrats
- ▶ Séminaire - Projet Création d'entreprise : Story telling et communication de projet
- ▶ Séminaire - Serious game : « Pitche's Battle »

### Manager et gérer un centre de profit

- ▶ Gestion comptable et financière
- ▶ Développer son Leadership
- ▶ Management commercial
- ▶ Suivi d'affaires & business développement
- ▶ Gestion de projet en mode AGILE
- ▶ Droit social
- ▶ Séminaire - Projet Création d'entreprise : Soutenance finale
- ▶ Séminaire - Serious game : « Crazy Business Day »

## DÉBOUCHÉS

- ▶ Responsable commercial
- ▶ Chargé d'affaires
- ▶ Chargé d'études commerciales

## CONTACTS

**Jonathan COHEN**  
Tél : 01 85 56 82 74  
Mail : jcohen@reseau-ges.fr

## TARIFS

- ▶ Financement personnel : 9 500 €  
(si règlement en une fois)
- ▶ Financement entreprise ou organisme (OPCA, FONGECIF, CPF...) : veuillez contacter le service Formation Continue

**Anthony ATTLAN**  
Tél : 01 85 56 82 75  
Mail : aattlan@reseau-ges.fr

### FOCUS SUR LE RÉSEAU GES ET LES ÉCOLES PARTENAIRES

**7 000**

étudiants  
de Bac à Bac+5

**4 500**

entreprises  
partenaires

**8**

campus à Paris

**20**

titres RNCP

**13 000**

anciens

**8**

laboratoires  
de recherche