

Executive Bachelor en 1 an

Titre de « Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international » de niveau 6 (Bac+3) reconnu par l'État*

BUSINESS DEVELOPMENT ET INGÉNIERIE D'AFFAIRES

2 sessions : Octobre et Mars – Durée 10 mois

OBJECTIFS

Le cursus Business Development 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

Ouvert à tous, ce programme diplômant s'adresse particulièrement :

- ▶ aux actifs titulaires d'un Bac+2 ou du Bac
- ▶ ayant 29 ans et plus, en reconversion (totale et partielle)

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 et les entrepreneurs :
 - ▶ CPF de transition (ex CIF) et démission
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
 - ▶ Plans formation (PDC, PDV), AGEFICE, réduction impôt
- ▶ Pour les demandeurs d'emploi :
 - ▶ CPF (Compte Personnel Formation)
 - ▶ AIF (Aide Individuelle à la Formation)
 - ▶ CSP (Contrat de Sécurisation Professionnel)
 - ▶ Aide régionale
- ▶ Pour les salariés et les demandeurs d'emploi :
 - ▶ Possibilité de prêts bancaires auprès de nos partenaires financiers
 - ▶ Financement personnel et participatif

LE RÉSEAU GES



RYTHMES

30 semaines de cours intensifs et 8 semaines de stage en entreprise (hors alternance).



1^{re} session :
Octobre à Juillet



2^e session :
Mars à Décembre
2 stages possibles en entreprise

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 et négociations complexes
- ▶ 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

TARIFS

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

CONTACTS

Anna NSONO OKOMO

Tél : 01 75 43 44 34

Mail : a.nsono@inead.fr

FOCUS SUR LE RÉSEAU GES ET LES ÉCOLES PARTENAIRES

10 500

étudiants
de Bac à Bac+5

7 500

entreprises
partenaires

24

campus
en France

46

Titres
RNCP

28 700

anciens

9

laboratoires
de recherche