



Conditions d'accès

- BAC ou équivalent niveau 4
- Niveau terminale
- Diplôme de niveau 3 ou équivalent avec 2 ans d'expérience professionnelle

Inscription

- Dossier de candidature
- Entretien
- Commission d'admission

Accompagnement

- Atelier Technique Recherche Emploi
- Livret de suivi individuel
- Coaching

Débouchés

- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Agent commercial
- BAC+3 en commerce

BAC+2 Business Developer

*Titre Professionnel Négociateur Technico Commercial - RNCP34079
- TP00338 - NSF : 312t-négociation et vente*

Missions

Le Business Developer exploite les potentialités de vente sur un secteur géographique défini dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

Il élabore une stratégie commerciale omnicanale, organise et met en œuvre un plan d'actions commerciales et en évalue les résultats. Il prospecte à distance et physiquement des entreprises afin de développer son portefeuille client, d'atteindre les objectifs fixés et de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques

- Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- Organiser un plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte
- Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- Négocier une solution technique et commerciale

Programme de la formation

BLOC 1 : STRATÉGIE

147 heures

Module 1 : Veille

Module 2 : Plan d'actions

Module 3 : Fidélisation

Module 4 : Bilan et reporting

BLOC 3 : ANGLAIS

35 heures

BUSINESS GAME

21 heures

BLOC 2 : PROSPECTER ET NÉGOCIER

168 heures

Module 1 : Prospecter à distance

Module 2 : Prospecter en physique

Module 3 : Concevoir une solution technique

Module 4 : Concevoir une solution commerciale

Module 5 : Négocier une solution

EXAMENS

35 heures

Règlement d'examen

ÉPREUVES	FORME	DURÉE
Dossier professionnel - mémoire technique	Fiche Actions	
Mise en situation N°1 - Etude de cas	Préparation + oral	1 h
Mise en situation N°2 - Solution commerciale	Ecrit	2h30
Mise en situation N°3 - Techniques de vente	Oral	1h
Mise en situation N°4 - Analyse technique	Préparation + oral	30 minutes
Présentation mémoire technique	Oral	30 minutes
Entretien final	Oral	20 minutes

Outils pédagogiques

- Locaux virtuels
- Cours en direct de chez vous
- Formateur expert pour chaque module

Durée

- La formation est dispensée sur 1 an

Statuts de la formation

En alternance :

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

Alternance de 3 semaines en entreprise et 1 semaine en formation

En initial :

- Formation initiale - Etudiant

Cours et périodes de stage en entreprise

Compte Personnel de Formation:

Cours et périodes de stage en entreprise

Version : 03 octobre 2023