



BACHELOR EUROPEEN BUSINESS DEVELOPER/CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Présentation :

« Le business developer est un acteur clé de la croissance et du succès de l'entreprise : il a la charge du développement de la stratégie et de la performance commerciale. Il développe une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial en l'alignant sur les objectifs globaux de l'entreprise. Il élabore, pilote et coordonne le plan d'action commercial pour respecter les objectifs fixés, ce qui inclue les actions de prospection et de vente, la négociation et la finalisation des contrats avec les clients les plus importants, la relation client et l'expérience client.

Le contexte de l'activité du business developer est en pleine mutation, en écho à celle de l'ensemble de la société : transformation digitale des pratiques et des compétences, explosion du e-commerce, évolution du modèle managériale et montée en puissance des enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Le business developer a ainsi une connaissance et une vision globale de son entreprise, il exerce ses fonctions en étroite collaboration avec le la direction marketing, en lien avec la direction générale de l'entreprise, pour mobiliser les équipes commerciales en partageant son expertise et en les accompagnant dans la réalisation de leurs objectifs. » (Extrait du référentiel FEDE)

Ces formations sont ouvertes à toutes et à tous, sans distinction de genre.

Prérequis d'accès à l'entrée en formation :

L'accès à la préparation au titre « Chargé(e) de développement commercial » est ouvert :

Pour un cycle de formation d'un an, à tout titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing

À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la vente, le commerce et le marketing (VAP).

Objectifs de la formation :

Obtenir la Certification professionnelle de Chargé(e) de développement commercial. Enregistrée par CDE FEDE France au RNCP et reconnue par l'État au niveau 6. Fiche RNCP n° 40172, enregistrée par décision du 31 janvier 2025. Code NSF 315 : Commerce, vente. [RNCP40172 - Chargé de développement commercial](https://www.rncp.fr/fr/40172)

Et obtenir le Bachelor européen Business Developer

Diplôme privé de la FEDE – Niveau 6 du Cadre Européen des Certifications (CEC)

Délivrance de 60 ECTS

Certification professionnelle accessible par la VAE :

<http://www.vae.gouv.fr> ;

<https://fededucation/vae-validation-des-acquis-de-l'experience/>

La formation s'envisage dans son intégralité : pas de validation par blocs de compétences.





Métiers visés / postes dans lesquels vous pouvez réaliser votre alternance :

Account manager, attaché commercial, business developer, chargé d'affaires, chargé de comptes, chargé de développement commercial, chef de secteur, conseiller commercial, responsable d'un point de vente, responsable commercial...

Modalités de réalisation :

Contrat d'apprentissage ; Contrat de professionnalisation, dispositif de reconversion ou promotion par alternance (ex période de professionnalisation), CPF de transition professionnelle (ex Congé Individuel de Formation). Chaque profil est particulier, nous contacter.

À l'issue de la formation, le/la stagiaire doit être apte à mettre en œuvre les compétences suivantes :

Responsabilités et compétences stratégiques :

- Analyse et stratégie : comprendre et synthétiser les besoins de l'entreprise, les attentes des clients ainsi que les tendances du marché pour élaborer et proposer des pistes d'orientations stratégiques opérationnelles à la Direction commerciale et la Direction générale afin de répondre aux objectifs stratégiques de l'entreprise, définir des objectifs commerciaux et concevoir le plan d'action commercial ...

Responsabilités opérationnelles et compétences techniques

- Pilotage du plan d'action commercial : piloter le déploiement des opérations

- Développement commercial et relation client dans une perspective omnicanale (prospection, vente, négociation, fidélisation) : contribuer directement au développement du chiffre d'affaires au sein du service commercial de son entreprise en pilotant le suivi des portefeuilles de clients maîtriser les outils et techniques de la vente, proposer des solutions personnalisées et adaptées aux clients...

- Maîtrise des outils technologiques numériques : utiliser les outils et technologies numériques (CRM, réseaux sociaux, IA et DATA) pour automatiser, optimiser et personnaliser les processus de vente et la relation client.

Responsabilités et compétences transversales

- Contribution à la démarche RSE de l'entreprise : développer une vision opérationnelle des activités de l'entreprise pour aligner les actions de la fonction commerciale sur son positionnement, son image de marque et ses engagements en matière d'inclusion, de RSE et de développement durable...

- Optimisation du mix-marketing : communiquer efficacement, travailler en collaboration étroite avec plusieurs départements de l'entreprise, notamment avec le service marketing...

- Gestion des ressources humaines et des compétences : favoriser la coordination entre les équipes et orienter le développement des compétences de ses collaborateurs...

Aussi, dans son entreprise, le/la stagiaire en Bachelor européen Business Developer/ chargé de développement commercial mettra en œuvre et développera des compétences issues des blocs de compétences suivants :

- Développer la stratégie commerciale d'une entreprise
- Piloter le plan d'action commerciale d'une entreprise
- Gérer une équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise
- Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Les entreprises dans lesquelles peut s'exercer la formation :

Les activités et compétences du business developer/ chargé de développement commercial sont recherchées dans tous les secteurs qui développent une activité commerciale, que ce soit par la vente de produits ou de services, en BtoB ou en BtoC : commerce et distribution, tourisme et hôtellerie, luxe et mode, transport et logistique, sports et loisirs, industrie textile, etc. Il est susceptible d'évoluer dans des contextes très hétérogènes : entreprises industrielles, commerciales ou de services, de petite et de moyenne tailles (TPE/PME), de taille intermédiaire (ETI) ou grande. Il peut également travailler dans des structures qui ne disposent pas de département marketing ou commercial, mais qui ont besoin de développer leurs activités, en tant que prestataire indépendant.



Poursuite d'études : Mastère

Durée de la formation : De 10 à 12 mois, 12 mois pour les CPF de transition professionnelle.

Modalités et délais d'accès : dossier de candidature + entretien individuel.

Le démarrage de la formation a lieu au mois de septembre.

Les candidats peuvent déposer leurs dossiers de candidature sur le site internet www.gpei.fr. Ces dossiers peuvent également être envoyés par mail dès le mois de mars et jusqu'à fin décembre de l'année de début de la formation. Étant entendu que la formation ne peut se poursuivre jusqu'au bout que si le/la candidat(e) a signé un contrat d'alternance avec une entreprise d'accueil.

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session : de 8 à 24

Programme de la formation : 532 heures (+ ou - 5%), niveau 5. Autre niveau, nous consulter.

- **Unité D31 : Expertise professionnelle (400H) :**
 - **Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise**
 - *Les stratégies d'entreprise et développement commercial*
 - *Les enjeux de l'audit commercial pour évaluer les activités commerciales*
 - *Audit externe : analyse du secteur d'activité de l'entreprise et des tendances du marché*
 - *Audit interne et identification des besoins de l'entreprise*
 - *Présentation des résultats d'analyse aux parties prenantes*
 - *Proposition d'orientations stratégiques opérationnelles*
 - *Le cadre légal et réglementaire constitutif des activités commerciales*
 - **Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise**
 - *Construction d'un plan d'action commercial*
 - *Formalisation du plan et construction des outils de suivi*
 - *Mesure de la performance commerciale*
 - *Amélioration continue du plan d'action commercial*
 - **Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client**
 - *Les enjeux de la gestion d'une équipe commerciale*
 - *Gestion des ressources humaines et des compétences*
 - *Coordination de l'équipe commerciale*
 - *Optimisation de la relation client*
 - **Le développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE**
 - *Contribution à la démarche RSE de l'entreprise*
 - *Contribution à l'optimisation du mix marketing par l'intégration des enjeux RSE*
 - *Pilotage des actions de prospections et de négociation*
- **Unité B31 : langue vivante européenne (Anglais) (80H)**
- **Unité A2 : Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action (20H)**
- **Unité A3 : Le management interculturel et les ressources humaines en Europe (20H)**

Lieu de la formation : GPEI - Espace Antibes N°17 - 2208 Route de Grasse - 06600 Antibes

Méthodes mobilisées :

Cours collectifs, formation en présentiel, sauf nécessité d'adaptation du parcours de formation (handicap). Rythme : 2 jours par semaine en moyenne. Alternance de cours théoriques, études de cas, mises en situation.

Modalités d'évaluation et organisation de l'examen :

Étude de cas / Contrôle continu / Épreuves écrites / Épreuves orales / Soutenance / QCM



Formalisation à l'issue de la formation :

Le diplôme de **Bachelor européen** de niveau 6 est délivré aux candidats reçus. Ces derniers recevront également la certification professionnelle de **Chargé(e) de Développement commercial**. De plus, une attestation de formation sera remise. *Les indicateurs communs d'appréciation sont disponibles sur notre site internet.*

Accessibilité :

Le CFA est en mesure d'accueillir les étudiants atteints de handicap, notamment les PMR. Selon le contexte et le profil du/de la candidat(e), un entretien préalable peut se dérouler en visioconférence.

Les cours peuvent être adaptés selon le type de handicap (distanciel, utilisation d'un ordinateur en cours, évaluations à durée adaptée...). La référente handicap au sein de l'établissement, Mme Cathy LECLERE (cathy@gpei.fr), pourra sur demande procéder à une analyse du besoin, assurera le lien avec les équipes pédagogiques pour l'adaptation du parcours de formation et orientera l'étudiant(e) lors de ses démarches de demande d'aménagement pour le passage de l'examen.

Mobilité nationale et internationale : la référente est Mme Marilou PELLATTIERO (mpellattiero@gpei.fr)

Statut :

- Apprenti(e) (rémunération de 43% à 100% du SMIC ou SMC)
 - Salarié(e) en contrat de professionnalisation (rémunération de 55% à 100% du SMIC ou SMC)
 - Salarié(e) en reconversion et demandeurs d'emploi, nous consulter.
- Cette formation est éligible à Mon compte formation.

Tarifs :

Aucun coût à la charge de l'apprenti(e) et du salarié(e) en contrat de professionnalisation (sauf fournitures scolaires).
Salarié(e) en reconversion professionnelle et demandeurs d'emploi, nous consulter.

Coordonnées et contacts :

Référent GPEI : Valérie FOURNIER valerie@gpei.fr

GPEI

Espace Antibes N°17
2208, route de Grasse 06600 Antibes
04 92 91 96 70
www.gpei.fr

Créé en 1999, GPEI est un OF-CFA, situé à Antibes et spécialiste de la formation dans le secteur tertiaire. GPEI est membre de la Fédération Européenne Des Écoles (FEDE).

GPEI est certifié Qualiopi.

