

BACHELOR RESPONSABLE DE L'INNOVATION ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle délivrée par A.I.P.F.



Certification professionnelle de niveau 6 «**Responsable du développement commercial**» enregistrée au RNCP sous le numéro 38505 par décision du directeur général de France Compétences en date du 21/12/2023, délivrée par AIPF-IDRAC, code NSF 312.

LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ✓ Maîtriser les fondamentaux du développement d'une Business Unit, dans un contexte d'activité internationale.
Dans un contexte caractérisé par
 - La transformation digitale, impactant les processus commerciaux et la relation client.
 - La nécessité d'unifier la démarche commerciale et la démarche marketing
 - L'élargissement des fonctions à l'ensemble de la relation et de l'expérience client
- ✓ Savoir gérer une équipe, des projets de développement et un budget.
- ✓ Définir et maîtriser le parcours client.

BLOCS DE COMPÉTENCES

490 heures de formation réparties sur 12 mois en 2024/2025, et organisée en **4 blocs de compétences** :

DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE	84H
DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE	140H
MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE	86H
CONTRIBUER À L'INNOVATION COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE	116H
& TRAVAUX PROFESSIONNELS	64H

80%

D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - PROMOTION 2023*

*Donnée issue d'un jury d'attribution des certifications professionnelles (promotion 2023)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Cas pratiques, dossiers, jeux de rôle, QCM digitalisés, études de cas, mises en situation professionnelle, mémoire professionnel.

Les 4 blocs de compétences, ainsi que le mémoire professionnel, doivent être validés pour obtenir la certification professionnelle.



PROCESSUS D'ADMISSION

PRÉ-REQUIS

- Entrée à Bac +3.
- Réservé uniquement à toute personne ayant validé un Bac +2 ou 120 ECTS

ADMISSION EN 3 ÉTAPES

1. Dépôt du dossier en ligne.
2. Épreuve orale : entretien individuel.
3. Réception de la réponse sous 24 à 48h après l'épreuve orale.



FORMATION CONTINUE

V.A.E

Dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience notre processus d'admission s'établit comme suit :

- Étape 1 - Entretien d'écoute pour comprendre le projet
- Étape 2 - Inscription
- Étape 3 - Constitution du Livret 1 (dossier de recevabilité), remise du Livret et commission de recevabilité
- Étape 4 - Accompagnement à la préparation du Livret 2 (dossier de validation) et remise du Livret
- Étape 5 - Soutenance devant jury

Retrouvez plus d'informations sur idracs-bs.fr

BACHELOR RESPONSABLE DE L'INNOVATION ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle
délivrée par A.I.P.F.



Certification professionnelle de niveau 6 «**Responsable du développement commercial**» enregistrée au RNCP sous le numéro 38505 par décision du directeur général de France Compétences en date du 21/12/2023, délivrée par AIPF-IDRAC, code NSF 312.

LES AVANTAGES

UNE PÉDAGOGIE PAR L'ACTION



BUSINESS GAME

Simulation d'entreprise pour aborder les principales fonctions de la stratégie d'entreprise.



PROJET D'ENGAGEMENT COMMERCIAL

Réalisation d'un dossier commercial dans le but de développer une expertise différenciatrice sur le marché de l'emploi.



MÉMOIRE PROFESSIONNEL

Immersion en entreprise pour valider son projet professionnel et utiliser les compétences acquises durant l'année de Bachelor afin d'apporter à l'entreprise d'accueil un diagnostic et préconiser des solutions opérationnelles.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Toutes les formations de l'IDRAC Business School sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nos équipes disposent de référents handicap sur chaque campus pour offrir un suivi individualisé et des aménagements pédagogiques selon les besoins : emploi du temps sur mesure, mise en place de tiers temps, apprentissage personnalisé, supports digitaux ou encore coaching personnalisé.

APRÈS LE BACHELOR RESPONSABLE DE L'INNOVATION ET DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Vers le **PROGRAMME GRANDE ÉCOLE** (diplôme visé Bac+5 - Grade de Master).
- Vers l'un de nos **MBA** (certification professionnelle de niveau 7).

L'INSERTION DANS LE MONDE DU TRAVAIL :

52,9 % RESPONSABLE COMMERCIAL	8,7 % MANAGER OPÉRATIONNEL
15,9 % DIRIGEANT, CHEF D'ENTREPRISE	4,2 % CONSULANT MARKETING
14,5 % CHEF DE PROJET MARKETING	3,8 % RESPONSABLE ACHAT / LOGISTIQUE

LES MÉTIERS VISÉS :

- Responsable du Développement Commercial
- Responsable commercial/marketing / de comptes, de comptes-clés
- Responsable succès et expérience client
- Conseiller commercial/ Attaché commercial
- Chef de projet commercial/marketing/ business analytics
- Développeur commercial/international/ export



INFOS PRATIQUES

PARCOURS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation accessible par la VAE

Direction communication IDRAC Business School -
Septembre 2024 - Document non contractuel -
Établissement d'enseignement supérieur technique -
privé - © Crédits photos : Getty Images

Ce document est indissociable de la plaquette
des programmes IDRAC Business School

Pour plus d'informations sur l'école, nos campus, ou nos modalités d'admission, contactez-nous ou rendez-vous sur idracs-bs.fr