

**1 AN**  
EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE**TAUX DE RÉUSSITE**  
**90 %****TAUX D'INSERTION**  
**85 %**

# Bachelor Business Developer

Titre RNCP de niveau 6 (Bac +3) reconnu par l'État - Code RNCP : 36395

Le Business Developer joue un rôle essentiel dans le monde des affaires d'aujourd'hui. En tant que professionnel polyvalent, son objectif principal est de stimuler la croissance et l'expansion des entreprises. Il opère dans une variété de secteurs et d'organisations, allant des startups aux grandes entreprises.

Le Business Developer est chargé d'identifier de nouvelles opportunités commerciales, d'établir des partenariats stratégiques, de gérer les relations clients, et de contribuer à la définition de la stratégie commerciale.

Il agit en tant que qu'intermédiaire entre l'entreprise et son marché, en développant des compétences en prospection, négociation, et gestion de projet. Grâce à sa capacité à créer des opportunités et à favoriser la croissance, le Business Developer est un acteur clés de la réussite des entreprises modernes.

Cette formation vous préparera à exceller dans ce rôle dynamique et stratégique, en vous dotant des compétences nécessaires pour contribuer de manière significative à la croissance et au succès de toute organisation.

## Métiers préparés

- > Responsable commercial
- > Technico-commercial
- > animateur commercial site e-commerce
- > Chargé d'affaires ou de clientèle
- > Chef de vente
- > Responsable de secteur
- > Responsable e-commerce
- > Responsable partenariat

## Admission

- > Être titulaire d'un titre de niveau 5 (Bac +2)
- > Ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

## Organisation

- > **Lieu de formation :** Clermont-Ferrand
- > **Durée et dates :** 1 an - 483 heures  
du 23 septembre 2024 au 10 juillet 2025
- > **Rythme d'alternance :** 3 jours de cours toutes les 2 semaines
- > **Modalités d'accès :** Sélection sur dossier + tests + entretien individuel
- > **Possibilité de valider le diplôme** par blocs de compétences
- > **Période d'inscriptions et de recrutement :** de décembre 2023 à septembre 2024
- > **Coût de la formation :** Aucun frais pédagogique n'est demandé aux alternants. La formation est financée par l'employeur et son OPCO.  
Si vous êtes salarié, nous consulter : *nos blocs de formation sont éligibles au CPF. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences indépendamment, valable 5 ans.*



Suivez-nous !

[www.cciformation63.com](http://www.cciformation63.com)



## Les «Plus» de l'école CCI Formation

*Notre école dispose d'un vaste réseau d'entreprises partenaires, offrant aux étudiants de multiples opportunités d'alternance dans divers secteurs.*

*Notre équipe vous accompagnera dans la recherche de contrats en alternance, facilitant ainsi votre transition vers le monde professionnel.*

*Notre établissement favorise un environnement d'apprentissage de qualité grâce à des classes à effectif réduit, permettant une attention personnalisée de nos formateurs.*

*Vous bénéficierez d'un suivi individualisé de nos responsables formation tout au long de votre parcours, garantissant votre succès.*

### ÉVÉNEMENTS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

- > Journée d'intégration
- > Visites entreprises
- > DCF Challenge
- > Les Négociales
- > Soirée tuteurs/alternants
- > Soirée de fin d'année
- > Cérémonie de remise de diplôme

### ✉ CONTACT

**Isabelle GARANDEAU**  
Responsable formation

04 73 44 72 32

[isabelle.garandeaupuy-de-dome.cci.fr](mailto:isabelle.garandeaupuy-de-dome.cci.fr)

à partir d'avril 2024  
**Hall32**

32 Rue du Clos Four  
63100 Clermont-Ferrand

## Programme

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- > Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- > Analyser les profils et comportements de ses clients
- > Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- > Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- > Rédiger un plan d'action commercial argumenté

### Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- > Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- > Construire le plan de prospection omnicanale
- > Préparer les actions de prospection
- > Conduire des entretiens de prospection
- > Analyser les résultats de prospection

### Construction et négociation d'une offre commerciale

- > Diagnostiquer les besoins du client
- > Construire et chiffrer une offre adaptée
- > Argumenter son offre commerciale
- > Élaborer une stratégie de négociation
- > Conduire une négociation commerciale
- > Contractualiser la vente

### Management de l'activité commerciale en mode projet

- > Travailler en mode projet
- > Organiser et mobiliser une équipe projet
- > Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- > Évaluer la performance des actions commerciales

CCI Formation Puy-de-Dôme - ©Freepik - Ne pas jeter sur la voie publique



UN RÉSEAU  
CCI DE FRANCE

**CCI Formation**



CCI PUY-DE-DÔME  
CLERMONT AUVERGNE MÉTROPOLE