



Bachelor Développement Commercial

Bac+3

RNCP



Bachelor Développement Commercial

Vous avez une appétence pour le commerce ? Vous recherchez un métier à fortes responsabilités ? Vous êtes stimulé par le challenge et avez un esprit de conquête et de fidélisation ? Découvrez notre Bachelor Développement Commercial enregistré au RNCP.

Cette formation en alternance ou en initial prépare des professionnels à une fonction stratégique, au cœur de l'écosystème business.



FORMATION ACCESSIBLE EN

- › Contrat de professionnalisation ;
- › Contrat d'apprentissage ;
- › Stage alterné ;
- › Initial.

RYTHME DE COURS

4 jours entreprise
& 1 jour école

PRÉREQUIS

Bac+2 ou certification équivalente.
Un bon niveau d'anglais est nécessaire



Bac+3



Enregistré
au RNCP



Programme
en 1 an



Campus situé
à Lyon



42500€
de salaire*

Les compétences visées

- › Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
- › Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international
- › Négocier et mettre en place les contrats et partenariats
- › Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international.

Coût de la formation en initial et en alternance

Pour les apprenants en Initial, Le coût du bachelor Développement Commercial est de 6000€.

En alternance, l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant prend en charge le coût de la formation.



Le Programme

du Bachelor

Développement Commercial

60 crédits ECTS - 462h de formation

Le programme du Bachelor Développement Commercial vise à développer vos capacités en prospection, gestion des ventes et négociation, marketing, distribution, conception de l'offre, management, que ce soit en France ou à l'international, ainsi que vos compétences linguistiques.

L'objectif ? Faire de vous un expert stratégique et opérationnel pour générer du business et optimiser les performances globales de l'entreprise.

Le programme est divisé en 4 blocs de compétences, pouvant être validés indépendamment.

Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

- › Veille commerciale, concurrentielle et technologique : collecte, traitement, analyse et diffusion des informations – outils de l'intelligence économique ;
- › Réalisation d'études de marché - diagnostics stratégiques (PESTEL, PORTER, SWOT) ;
- › Marketing mix : produit, prix, distribution, communication ;
- › Stratégie marketing digitale – utilisation des réseaux sociaux.

Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

- › Le plan d'action commerciale : définition des cibles commerciales et objectifs commerciaux ;
- › Qualification des prospects – canaux de génération des leviers multicanale ;
- › Les différentes méthodes de prospection – établissement des budgets commerciaux ;

- › Choix des modes de commercialisation en fonction des pays ;
- › Création et animation de réseaux commerciaux ;
- › L'offre commerciale : rubriques spécifiques (produits, prix, conditions de livraison, de paiement...) ;
- › Calcul des prix de vente en fonction des Incoterms ICC 2020 ;
- › Analyse et préparation des réponses aux appels d'offres.

Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

- › Stratégie de négociation – checklist des clauses à négocier – conduite d'une négociation ;
- › Négociation dans un environnement multiculturel – Négociation à distance ;
- › Conditions générales de vente – Accords cadres – Contrats commerciaux ;
- › Aspects juridiques des ventes : clauses contractuelles adaptées aux clients / pays ;
- › Partenariats : agent, distributeur, franchise, licence... ;
- › Mise en place et suivi des contrats et partenariats.

Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

- › Pilotage d'une équipe commerciale – animation de réunions ;
- › Définition des missions des collaborateurs – styles de management – Management responsable ;
- › Management et équipes multiculturelles – gestion des conflits – conduite du changement ;
- › Outils de pilotage de l'activité commerciale – Analyse des écarts et actions correctives ;
- › Suivi des résultats commerciaux par zone, canal, équipe... ;
- › Suivi de la réalisation des affaires et des projets.

Module 5 : Anglais professionnel / anglais commercial

- › Offres commerciales – Contrats commerciaux ;
- › Négociation commerciale – jeux de rôle ;
- › Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication).

La Formation

Les objectifs

pédagogiques de la formation

- › Réaliser une veille commerciale
- › Réaliser une étude de marché en mobilisant les principaux outils de diagnostic stratégique
- › Connaître et exploiter le concept de mix marketing et ses différents éléments
- › Mettre en œuvre une stratégie de communication digitale en s'appuyant sur la diffusion via les réseaux sociaux
- › Elaborer un plan d'action commerciale
- › Exploiter les différents canaux d'acquisition et les principales méthodes de prospection afin de générer des prospects qualifiés
- › Maîtriser les budgets
- › Mettre en place une stratégie d'offre commerciale y compris à l'international
- › Savoir répondre aux appels d'offre y compris à l'international
- › Négocier en utilisant les techniques adaptées et dans un environnement multiculturel ou à distance
- › Rédiger un contrat commercial en respectant les normes juridiques et commerciales y compris dans le cadre d'un pays étranger
- › Créer et gérer un réseau de partenaires
- › Manager une équipe commerciale en adaptant sa technique aux différents profils et en tenant compte des différences culturelles
- › Suivre la performance de l'activité commerciale et proposer des mesures correctives en cas de résultats en deça des objectifs
- › Réaliser le suivi des projets en cours
- › Rédiger une offre commerciale et des contrats commerciaux en langue anglaise
- › Mener une négociation commerciale en anglais
- › Attester d'un niveau d'anglais via une certification reconnue (TOEIC)

Les Modalités

d'évaluations

La validation du Bachelor Développement commercial se déroule en plusieurs étapes :

- › Contrôle continu tout au long de l'année
- › Dossier professionnel Etude de marché et soutenance (travail par groupe de 2)
- › Dossier professionnel Plan de développement commercial France et international et soutenance (travail par groupe de 2)
- › Mise en situation professionnelle de négociation commerciale (oral en groupe)
- › Etude de cas Analyse d'un contrat commercial France ou international (travail individuel sur table)
- › Anglais : passage du TOEIC (écrit) et mise en situation (oral en groupe de 2)
- › Rapport d'activité (stage ou alternance) : dossier écrit suivi d'une soutenance portant sur les différentes compétences du métier « Responsable du développement commercial France et international ».

La formation en plusieurs chiffres

- › Taux de réussite : 83%
- › Taux de satisfaction : 71%
- › Taux d'activité : 85%
 - › 61% des alumni sont en poste
 - › 24% des alumni sont en formation
- › Taux d'abandon : 5%
- › Taux de rupture : 17%

La certification professionnelle préparée

La formation délivre la **certification professionnelle "Responsable du développement commercial France et International" de Niveau 6 (bac+3)**, publiée au Journal Officiel le 16 décembre 2020 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles jusqu'au 16 décembre 2025.

Autorité responsable Centre de Techniques Internationales - Code CPF : 331312



Rejoignez un des secteurs les plus porteurs

Et décrochez un CDI facilement

Le commerce est l'un des secteurs fondamentaux de l'activité économique mondiale, selon l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE). Il compte en France plus de 3 millions de personnes actives dont plus de 80% en CDI. Les métiers du secteur commercial font partie des plus recherchés par les recruteurs.

La moitié des professionnels du secteur exerce dans le commerce de proximité, la grande distribution ou le B2C (business to customer) ; l'autre moitié exerce en B2B (business to business), que ce soit au sein d'entreprises de services ou de produits.

Les chiffres clés du secteur

2,4 millions

de salariés dans le secteur commercial en France

120 000

postes à pouvoir en 2021 dans le secteur commercial

1 353 M. d'€

chiffre d'affaires réalisé par les entreprises du secteur sur l'année

Chiffres : INSEE & Pôle Emploi

Quelques exemples de débouchés métiers

- › Responsable commercial
- › Chef de produit
- › Manager de clientèle
- › Responsable des ventes
- › Développeur commercial
- › Chargé d'affaires
- › Ingénieur commercial
- › Ingénieur d'affaires
- › Attaché commercial
- › Responsable grands comptes
- › Responsable de centre de profit

Bienvenue à l'ESCMA, l'Ecole Internationale de Management de Lyon

Basée au coeur de Lyon, dans le 15e arrondissement, l'ESCMA est une école d'enseignement supérieur, de Bac+2 à Bac+5, autour des fonctions managériales des entreprises. Nos formations sont spécialisées en commerce, gestion de projets, entrepreneuriat, marketing, communication et ressources humaines. Elles délivrent toutes une certification professionnelle inscrite au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Nos chiffres clés de 2022



90 %

des apprenants ont
obtenu tout ou partie
de leur diplôme



71 %

de nos apprenants
sont satisfaits



85 %

de nos alumni
sont actifs



Nos apprenants témoignent



“ Ma première expérience en alternance lors de ma troisième année de bachelor a été très enrichissante, l’alternance est donc devenue une évidence pour mon parcours professionnel.

Mathieu, Mastère Entrepreneuriat & Innovation
Promotion 2021

L’école organise des sessions de Job Dating. ”
J’y ai participé et j’ai été directement recruté par
un cabinet d’expert-comptable à Saint Lazare.

Marie-France, Bachelor Ressources Humaines
Promotion 2021



“ Première journée de cours et le lendemain alternance trouvée, grâce aux conseillers de l’ESCMA !

Tomasz, Responsable Développement Commercial
Promotion 2019

À chaque étape franchie, vous deviendrez de plus en plus fort, de plus en plus compétent, de plus en plus confiant en vous-même ; et vous connaîtrez de plus en plus de succès.

Clara, Bachelor Marketing et Communication Digitale
Promotion 2020



L'accompagnement de l'ESCMA

Le parcours Coaching

Une fois votre préinscription validée par nos équipes, **vous serez convié chaque semaine à des ateliers de coaching** sur votre CV, votre lettre de motivation, vos réseaux sociaux, votre posture, vos candidatures et vos entretiens d'embauche.

L'objectif ? Mettre toutes les chances de votre côté pour décrocher un contrat en alternance ou un stage. Organisés avec d'autres apprenants inscrits à l'ESCMA les ateliers vous permettent de bénéficier de l'expérience et des conseils des uns et des autres, mais surtout **de notre équipe chargée des relations entreprises**

Les job dating

Trouver une entreprise pour vous accueillir en stage, en contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage n'est pas toujours une mince affaire. Nos chargés de relations entreprises **invitent chaque mois nos entreprises partenaires** et nos apprenants à des sessions job dating pour les aider à décrocher un contrat !

Un suivi tuteurs / apprenants de proximité

- › 3 échanges avec votre tuteur en entreprise si vous êtes en alternance afin de nous assurer que votre intégration se passe bien et que vos missions matchent avec le programme de la formation.
- › 2 à 3 points avec vous durant l'année afin d'échanger sur vos progrès, écouter vos recommandations et vous conseiller sur la poursuite de vos études ou le lancement de votre carrière professionnelle



Des échanges à l'international

L'ESCMA est partenaire du réseau ERAMUS et ERASMUS+. Rejoindre l'ESCMA, c'est l'opportunité de participer à des échanges apprenants à travers le monde. C'est une opportunité unique pour les apprenants de découvrir une nouvelle culture et d'élargir leurs horizons académiques.

La vie apprenante à l'ESCMA

Le BDE et la vie associative

La vie associative donne l'occasion à nos apprenants de développer leurs qualités comportementales dans le cadre d'un engagement bénévole et facultatif, mais accompagné et valorisé par l'école. Le BDE anime la vie sur notre campus Lyonnais en s'appuyant sur ses apprenants. Chaque apprenant a la possibilité de s'impliquer selon ses goûts, dans une ou plusieurs activités. Vous pouvez également imaginer et développer un projet ; l'école est à votre écoute pour vous accompagner dans la création d'une nouvelle association. A l'ESCMA, nous aidons également nos apprenants à créer leur entreprise en leur mettant à disposition local et équipements nécessaires à l'entrepreneuriat.



Remises de diplômes

Votre moment de gloire ! C'est avec beaucoup d'émotions que chaque promotion monte sur scène, partageant de nombreuses anecdotes sur leurs parcours au sein de l'école.

C'est l'occasion pour l'ESCMA de féliciter les nouveaux diplômés et de valoriser cette étape-clé de leur futur parcours professionnel, entourés de leur famille et amis, camarades de promotion et leurs formateurs, marquant leur entrée définitive dans la vie professionnelle.

La vie après l'ESCMA

Après avoir grandi durant ces quelques années passées à nos côtés, les apprenants sont prêts à entrer dans le monde du travail.

L'ESCMA travaille aujourd'hui avec de nombreuses entreprises à travers des projets, des conférences ou par le biais des stages et des contrats professionnels effectués par nos apprenants. En ajoutant à cela le réseau grandissant des alumni, nos apprenants n'ont aucune difficulté à s'insérer dans le monde du travail.

Par ailleurs, nous encourageons nos alumni à garder le contact via notre plateforme dédiée. Actualités, événements, offres d'emploi, nos anciens gardent le contact et avancent ensemble.

Ils recrutent nos apprenants

france•tv

 SOCIÉTÉ
GÉNÉRALE


LA POSTE


Carrefour

GUCCI


 INTER
SPORT


ACCOR


LOUIS VUITTON


orange™




ARTELIA


ENGIE



 Heineken®




malakoff médéric


ATALIAN
GLOBAL SERVICES


CHANEL


BNP PARIBAS

 Manpower®

yahoo!



Procédure d'admission

ET BIEN D'AUTRES...

Inscription hors parcoursup

ParcourSup a pour ambition de simplifier les processus d'admission mais ne répond pas forcément aux besoins de toutes les formations. En effet, tout dépend des modalités d'inscriptions des établissements. L'ESCMA entre dans ce cas de figure : les modalités d'inscriptions sont spécifiques et hors ParcourSup !

1 PRENDRE CONTACT AVEC ESCMA

Une fois que vous entrez en contact avec nous, notre équipe admissions vous contacte pour un entretien et répondre à vos questions. Les documents d'inscription vous seront communiqués. Vous pourrez alors les renvoyer directement ou à l'issue d'une Journée Portes Ouvertes.

2 PARTICIPER À UNE JOURNÉE PORTES OUVERTES

Chaque semaine, en fonction de la crise sanitaire, vous pourrez participer à une JPO, sur le campus et/ou à distance. Rien de mieux pour découvrir l'école et rencontrer vos chargés de relations entreprises.

3 DÉPÔT ET ANALYSE DU DOSSIER DE CANDIDATURE

Une fois votre dossier de candidature envoyé, avec l'ensemble des éléments demandés, vous serez recontacté par notre équipe pour vous faire part de votre admissibilité au sein de notre école.

Attention : les dossiers incomplets ne seront pas traités.

4 PASSER D'ADMISSIBLE À ADMIS

Une admissibilité validée par nos équipes ne garantit pas une place au sein de la promotion visée. Pour passer d'admissible à admis, il vous faudra :

- › Un contrat en alternance au plus tard une semaine avant votre date de rentrée
- › Opter pour l'initial, auquel cas, il sera nécessaire de signer un devis et un échéancier si vous souhaitez payer en plusieurs fois (maximum 6 fois). Votre admission sera validée à la première échéance payée, à minima une semaine avant votre date de rentrée.

Notre conseil : si votre rentrée approche et que vous n'avez pas d'alternance, sécurisez votre place au sein de notre école. Optez pour l'initial afin de garantir votre intégration au sein de la promotion. Vous disposerez alors d'un délai supplémentaire pour trouver une entreprise. Les frais de formation engagés vous seront remboursés.



L'école Internationale de Management de Lyon

Contact

www.escma-lyon.com
info@escma-lyon.com
01 42 03 77 00

Campus Lyon

4 -6 Rue du Professeur Charles Appleton, 69009 Lyon
Fax : 04 42 03 77 07