

BAC +3

Bachelor Business Development

Le Bachelor Business Development prépare les futurs professionnels à accompagner la croissance des entreprises. En formation, tu apprendras à identifier des opportunités de développement, à construire des plans d'action concrets et à contribuer au pilotage d'équipes sur le terrain.

Ce parcours te permettra de comprendre les enjeux du développement commercial et de te préparer à relever les défis liés à la performance et à l'expansion d'une organisation.



Pré-requis

Titulaire d'un diplôme Bac+2 ou Titre de niveau 5 inscrit au RNCP



Modalités

Formation en initiale ou alternance (apprentissage ou contrat de professionnalisation)



Durée de la formation

1 an



Campus

Paris, Boulogne-Billancourt et Toulouse



Poursuites d'études

Mastère Stratégie Marketing & Communication
Mastère Business Management

Bachelor Business Development

Programme

- Etude de marché, démarche mercatique
- Diagnostic stratégique
- Recherche d'actions commerciales
- Plan d'actions commerciales
- Stratégie commerciale de l'entreprise
- Typologies de clients
- Action par le prix
- Action par la commercialisation
- Recrutement
- Pilotage de la force de vente

Objectifs

- ✓ Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- ✓ Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- ✓ Bloc 3 : Manager une équipe commerciale

Débouchés métiers

CDD

CDI

Entrepreneurs

Freelance

- Business Developer
- Responsable du développement commercial
- Chargé(e) d'affaires
- Responsable commercial

Salaires

Tranche de salaires moyenne après un Bachelor Business Development :

- **Débutant** : de 28 000 à 34 000 euros brut annuel
- **Confirmé** : de 34 000 à 45 000 euros brut annuel
- **Senior** : de 45 000 à 60 000 euros brut annuel

Source : INSEE, Talent.com, Glassdoor.