

# Bachelor Business Developer



**1 AN - ALTERNANCE OU INITIAL**

**BAC + 3 - RNCP 40172 DE NIVEAU 6**

*L'école*

Bienvenue chez **will.school**.

Ici, on croit en ta détermination. Si tu veux prendre en main ton avenir, si tu veux faire bouger les lignes, si tu veux faire entendre tes idées et tes valeurs, on s'engage à te donner les clés pour atteindre tes objectifs.

Prépare tes ambitions car **si tu veux, ensemble on peut.** #TeamWill

Après, si tu veux pas, on peut rien pour toi.

## diplôme

Cette formation de Business Developer est faite pour toi ! On le sait, le commerce c'est une vraie technique, et on en retrouve partout. Avec cette formation, tu deviendras très vite l'as du commerce. De la réalisation de l'analyse de marché, au plan d'action commercial jusqu'à la gestion du portefeuille client, en passant par de la gestion digitale, tu développeras ton autonomie, ta curiosité et ton sens du relationnel.

## objectifs

- Mettre en œuvre une stratégie de développement et de marketing
- Piloter le développement en mode projet
- Manager durablement une équipe à proximité et à distance
- Diffuser des produits / services
- Gestion de la relation client

## perspectives métiers

- Account manager
- Attaché commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires/de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur

## les +

- Une rentrée spécialement dédiée au savoir-être,
- Des ateliers et journées thématiques,
- Un suivi individuel (par notre coach certifiée), à ta demande.
- Initiation à l'intelligence artificielle

## EXEMPLES DE MATIÈRES ENSEIGNÉES



## CONDITIONS D'ADMISSION

### Mise en œuvre de la politique commerciale

- Réalisation d'une veille commerciale et technologique
- Analyse du marché, des besoins
- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Gestion de l'e-réputation et de l'image de marque

### Diffusion et promotion commerciale

- Rédaction de campagnes et/ou de promotions commerciales
- Animation d'un site commercial en ligne, optimisation des contenus et du référencement
- Participation à des manifestations commerciales événementielles
- Suivi et évaluation des actions commerciales

### Animation commerciale

- Gestion des contacts et développement d'un portefeuille clients
- Réalisation d'actes de vente en langue anglaise
- Animation des équipes internes
- Analyse de données statistiques

### Gestion d'un centre de profit

- Gestion de projets commerciaux et d'un budget
- Prise en compte des réglementations
- Développement d'un réseau de partenaires

### Une option obligatoire

- Pilotage d'un service commercial
- Pilotage d'un établissement touristique
- Pilotage d'un établissement hôtelier
- Pilotage d'une agence immobilière

- Être titulaire d'un bac + 2
- Tests et vidéos de recrutement en ligne
- Frais de validation des acquis : 99 €
- Admission sur will.school (résultats sous 4 jours)

### Taux réussite en 2024 : 81,5%

Certification professionnelle enregistrée par décision du 31 janvier 2025. Formation d'1 an – RNCP40172 - Niveau 6 – Code NSF : 312 : Commerce, Vente.

Certifiée par CDE FEDE France – Titre "Chargé de développement commercial"

Accessibilité de la certification par la voie de la VAE



05 47 30 77 52 - [candidat@will.school](mailto:candidat@will.school)  
15 cours Édouard Vaillant, 33300 Bordeaux

