

BACHELOR 3
APPRENTISSAGE
NIVEAU 6

RNCP 38123

60 CRÉDITS ECTS

délivré par l'IPAC

IPAC

PÔLE SUP SAINTE-MARIE

BACHELOR DEVELOPPEMENT COMMERCIAL option : E-BUSINESS

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectif de la formation : cette formation est conçue pour former les managers opérationnels de demain dans les fonctions commerciales que ce soit en B to B ou en B to C dans un contexte omnicanal.



Taux de réussite 2023-2024 : 100 % (effectif : 15)

Taux de satisfaction 2023-2024 : 82 %

Taux d'abandon 2023-2024 : 17 %

Taux de rupture 2023-2024 : 6 %

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

Développement commercial

- Veille commerciale
- Analyse du marché
- Relation client
- Plan d'actions commerciales omnicanal

Performance commerciale

- Prospection & Négociation
- E-business & omnicanal
- Pilotage & Reporting
- Mise en situation orale

Expérience Client

- Management
- Expérience client
- Animation d'équipe
- Gestion de projet

E-Business

- Suite Adobe
- Site internet
- Référencement
- Brand Content
- Anglais



Référentiel de la formation :

[https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38123/NSF 312](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38123/NSF_312)

Date d'échéance : 18/10/2026



UNITÉ DE FORMATION EN APPRENTISSAGE
PÔLE SUP SAINTE-MARIE

38 rue Jean Baffier - 18020 BOURGES CEDEX
02 48 50 96 73 ou secretariatpolesup@esbc.fr



ORGANISATION DE LA FORMATION

Durée : 1 an avec + 500 h

Période : septembre 2024 à août 2025

Coût de la formation : prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

Pédagogie : en présentiel, séance en groupe entier, cours théoriques, travaux dirigés et travaux pratiques, formateurs /intervenants professionnels /enseignants.

Rythme de l'alternance : 1 semaine / 1 semaine (avec une période de 3 mois en entreprise à temps plein)

Boostez votre avenir !

- Un accompagnement personnalisé tout au long de la formation
- Un référent pour chaque apprenti
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Un centre de formation moderne et équipé

Métiers visés

- Chargé d'affaires/ Business developer
- Responsable du développement commercial
- Responsable ou adjoint d'un responsable d'agence
- Responsable de secteur
- Conseiller clientèle
- Responsable des ventes

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu
- Épreuves orales
- QCM
- Épreuves terminales
- Études de cas



Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Conditions d'admission



Etre titulaire d'un niveau 5

BTS MCO, NDRC, GPME, SAM, COM, CI, BUT TC, GEA,... ou 120 crédits ECTS.

Autres diplômes de niveau 5 validé par l'UFA Sainte-Marie, stagiaire de la Formation Professionnelle Continue, certification accessible par la VAE. Passerelle, équivalence et bénéfice d'unités de formation ou de blocs de compétences, nous contacter pour étude précise du dossier.



Dossier de Candidature

- Parcours scolaire et professionnel
- Exposé des motivations
- Choix d'une entreprise d'accueil
- Pièces justificatives



Entretien de motivation

- Se présenter
- Présenter son parcours
- Exposer sa motivation et la cohérence de son projet professionnel

Délai moyen d'admission des candidatures : 1 mois.



UFA Pôle Sup Sainte-Marie



CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE-CROIX - SAINT-EUVERTE
ORLÉANS