PÔLE SUP SAINTE-MARIE

BACHELOR 3
APPRENTISSAGE
NIVEAU 6

RNCP 38123
60 CRÉDITS ECTS
délivré par l'IPAC

BACHELOR DEVELOPPEMENT COMMERCIAL option : E-BUSINESS

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT 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 2024-2025 : 94 % (effectif : 18)

COMPETENCES 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

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier.

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique

Référentiel de la formation :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38123/
Date d'échéance 18/10/2026

Pôle Sup SAINTE-MARIE
IPAC

UNITE 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 : de septembre à août

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
- Epreuves orales
- QCM
- Epreuves terminales
- Etudes de cas

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Conditions d'admission

Prérequis

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

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

Délai de réponse : 1 mois à l'issue du processus complet du recrutement (réception dossier et entretien)

UFA Pôle SUP Sainte-Marie

Mise à jour : décembre 2025