

# Bachelor Responsable de Business Unit Spécialisation Commerciale

## Objectifs de la formation

Le (la) titulaire du BACHELOR Responsable de Business Unit parcours spécialisation Commerciale est un manager autonome qui développe et rentabilise les activités de son entité intervenant dans le domaine commercial, de la production ou de la prestation de services en s'appuyant sur son expertise commerciale et marketing.



**Durée de formation**

12 mois / 455 heures de cours

**Rythme d'alternance**

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

**Début des cours**

1ere semaine de septembre

**Secteurs d'activités**

Toute forme d'entreprise (petites et grandes entreprises, associations...) avec des tailles de marché et des zones géographiques très variées dans tous les domaines d'activité : industrie, construction, commerce, énergie, services informatiques, banque, immobilier, automobile, etc., y compris dans le domaine de l'économie sociale et solidaire.

**Validation du diplôme**

BACHELOR délivré par l'établissement  
Titre de Niveau 6 reconnu au RNCP en cours d'agrément

**Pré-requis**

Avoir validé une certification de niveau 5 (bac+2) reconnu par l'état en commerce, marketing, gestion, action managériale, communication ou 120 crédits ECTS (BTS, DUT, DEUST, CPGE)

Éventuellement avoir validé une certification de Niveau 4 et présenter 3 années d'expériences dans le domaine sous réserve d'accord du certificateur (VAP).



## Les + ESVM

- Accompagnement individualisé
- Effectifs limités
- Essentiellement en présentiel
- Aide au placement
- + Pédagogiques :  
Certification Anglais CECRL  
Modules IA et entrepreneuriat

# Programme

Le programme du BACHELOR Responsable de Business UNIT spécialisation commerciale est soumis au contrôle du certificateur ; nos process et supports pédagogiques respectent strictement le référentiel.

## ➤ Formation Générale et Transverse

Management d'un projet entrepreneurial	14h
Intelligence artificielle	07h
Digitalisation et système d'information	07h
Prise de parole	14h
Préparation et méthodologie	
Rapport d'Activité	21h

## ➤ Formation Spécialisée

Déclinaison de la stratégie en actions marketing et commerciales	87.5h
Développement des affaires d'une Business Unit	59.5h
Prospection et négociation	28h
Techniques et stratégie commerciale	28h
Marketing et communication	21h
Gestion des activités stratégiques d'une business unit	84h
Encadrement des équipes marketing et commerciales	84h

## Modalités pédagogiques

La formation se déroule en langue française et essentiellement en présentiel (80% minimum). Les étudiants suivant la formation seront affectés à des classes à effectif réduit, au maximum 20 étudiants par classe.

Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques, apports méthodologiques et mises en situation professionnelles, jeux de rôle, travaux de groupes avec restitutions orales, classe inversée. Tous les cours seront planifiés sur le bimestre.

### Modalités d'évaluation :

Contrôle continu : Participation en classe, projets individuels ou groupés, travaux internes

Livrables : Rapport d'activité sur la mission en entreprise.

Examens nationaux sous forme de quatre études de cas en cours d'année.

Grand oral local en fin de cursus portant sur la soutenance du rapport d'activité.

### Outils pédagogiques :

Les supports de cours sont mis à disposition des étudiants via une plateforme numérique (Google Classroom ou équivalent).

Informations pratiques (emploi du temps ..) disponibles via une plateforme numérique puis via notre intranet.

Accompagnement individualisé en vue de la rédaction du dossier professionnel, des livrables et préparation de l'oral.

Accompagnement individualisé en vue de la rédaction du dossier professionnel, des livrables et préparation de l'oral.