

Bachelor Responsable de Business Unit Parcours de 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 / 2 semaines en entreprise
Début des cours	3eme 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	Bachelor délivré par l'établissement. Titre Responsable de Business Unit de niveau 6 (EU), code NSF 310m, portant le numéro d'enregistrement RNCP41101 au répertoire de France Compétences, par TALIS Compétences et Certifications. Titre Responsable de Business Unit de niveau 6 (EU), code NSF 310m, portant le numéro d'enregistrement RNCP41101 au répertoire de France Compétences, par TALIS Compétences et Certifications
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 parcours de spécialisation commerciale est soumis au contrôle du certificateur ; nos process et supports pédagogiques respectent strictement le référentiel.

➤ Bloc T - Parcours de spécialisation (91h)

Management d'un projet entrepreneurial
Prise de parole
Techniques et stratégies commerciales
Marketing et innovation
Communication
E-commerce et e-réputation
Management d'un service commercial

➤ Bloc 1 – Décliner une stratégie en actions marketing et commerciales (87,5h)

Analyse prédictive et prise de décision stratégique (IA)
Création de contenu marketing multimodal assisté par IA
Plan d'actions commerciales intégrant les nouvelles technologies
Marketing conversationnel et ultra personnalisation

➤ Bloc 2 – Développer les affaires d'une Business Unit (87,5h)

Canaux d'acquisition
Stratégie de croissance pour une business unit
Prospection et négociation
Appels d'offres

➤ Bloc 3 – Gérer des activités stratégiques d'une Business Unit (84h)

Suivi administratif
Suivi financier (facturation, encaissement, kpis et reporting)
Gestion des risques
Droit des sociétés

➤ Bloc 4 - Encadrer des équipes commerciales et marketing (84h)

Plans de charge
Animer pour performer
Sociologie et leadership personnalisé
Performance individuelle et collective

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, Dossier Projet, Livret de compétences, livret d'employabilité.

Examen en fin de cursus (étude de cas).
Grand Oral local en fin de cursus.

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 rapport d'activité et de la préparation de l'oral.