



BACHELOR EUROPÉEN BUSINESS DEVELOPER - NIVEAU 6 CEC



Niveau
6 CEC (Cadre européen
des certifications)



Durée
1 an



Crédits
60 ECTS



Public visé
Étudiants - demandeurs
d'emploi - salariés et
professionnels du secteur



Prérequis
Candidats titulaires d'un
diplôme de niveau 5 du CEC ou
d'un diplôme équivalent à
l'obtention de 120 ECTS



Rythme
Initial ou en alternance



Méthodes pédagogiques
Cours théoriques, TD et TP
Études de cas et mises en
situations professionnelles
Projets individuels et en groupes



Évaluations professionnelles :

- Contrôle continu
- Épreuve écrite (6h)
- Rapport d'activité et
soutenance prof (30 min)

LV1 :

- Compréhension écrite (1h)
- Présentation orale (45 min)

CCE :

- QCM(s) (1h20)

**La FEDE, en tant que certificateur, est
en charge des processus d'évaluation**

- Organisation et planification des
sessions d'examens
- Elaboration des sujets et des
corrigés types
- Contrôle du respect du règlement
des examens, de la conformité de
leur supervision (respect de
l'anonymat, intégrité, confidentialité)
- Evaluation et correction des copies
- Communication des résultats,
délivrance des diplômes,
suppléments aux diplômes et
parchemins

www.fede.education/charte-qualite/

Le Bachelor européen Business Developer forme des professionnels capables de concevoir, piloter et optimiser une stratégie commerciale omnicanale.

Polyvalent et adaptable, le business developer exerce dans tous les secteurs (BtoB/BtoC) et types d'entreprise (TPE, PME, ETI), voire en indépendant. Il développe le chiffre d'affaires, négocie, fidélise les clients et mobilise les équipes. Le diplôme intègre les enjeux actuels : transformation digitale, relation client, management collaboratif et RSE.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Piloter une stratégie commerciale omnicanale en assurant la mise en œuvre du plan d'action commercial, la coordination des acteurs internes/externes et la gestion du budget associé
- Développer un portefeuille clients dans une logique de performance durable en menant des actions de prospection, de vente, de négociation et de fidélisation adaptées aux besoins des clients
- Exploiter les outils numériques pour optimiser les processus commerciaux en mobilisant les technologies CRM, réseaux sociaux, IA et data
- Contribuer à la stratégie RSE de l'entreprise en alignant les actions commerciales sur les engagements de l'organisation en matière d'inclusion, de développement durable et de responsabilité sociétale
- Encadrer les équipes en animant les ressources humaines, en développant les compétences des collaborateurs et en assurant une communication fluide avec les services clés

PROGRAMME

EXPERTISE PROFESSIONNELLE (320 À 400 H)

Développement de la stratégie commerciale d'une entreprise - Pilotage du plan d'action commercial d'une entreprise - Gestion de l'équipe commerciale et optimisation de la relation client - Développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Mission professionnelle (≥12 semaines)

Stage en entreprise - Alternance - Emploi salarié

LANGUE VIVANTE (60 À 80H)

LV1 - Niveau B1 du CECRL
Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais
LV2 et LV3 (facultatives)
Allemand, Anglais, Arabe, Chinois, Espagnol, Français, Italien, Portugais

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Account manager
- Attaché commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable d'un point de vente
- Responsable commercial
- Responsable du développement des ventes

L'ATOUT FEDE^{***} - DIPLOME EUROPÉEN

CULTURE ET CITOYENNETÉ EUROPÉENNES (40H)

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

- Importance de l'histoire (OHE)
- L'Europe Actuelle
- L'Europe et le monde
- Cultures et diversité en Europe
- La citoyenneté européenne
- Le fonctionnement de l'Union européenne
- Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
- Focus sur la corruption (GRECO)

Le management interculturel et les ressources humaines

- Culture et diversité culturelle
- La communication interculturelle dans une organisation
- Gérer l'interculturel et résoudre des conflits culturels
- Travailler en Europe
- Les systèmes de protection sociale en Europe
- La responsabilité sociétale des entreprises

BACHELOR EUROPÉEN BUSINESS DEVELOPER