

Business Developer en Solutions de Formation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EVOCIME MANA
GUYARD VANESSA
06.33.24.86.19
vguyard@evocime.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Pré-requis : Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 minimum (bac+2) Avoir une expérience professionnelle commerciale de 2 ans minimum Aisance verbale Appétit pour le marketing digital Softskills : autonomie, maturité, sens relationnel, dynamique, état d'esprit positif et constructif

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette formation, combinant POEI avec possibilité de poursuite en alternance, vous permettra de : Acquérir des compétences spécifiques au métier de commercial dans la formation professionnelle. Développer votre potentiel commercial et votre capacité d'adaptation. Vous préparer à une carrière enrichissante, avec une embauche garantie à l'issue de la formation (en CDI ou CDD alternance). POEI : 399 heures de formation réparties sur plusieurs semaines, en amont de l'embauche. Format intensif à temps plein Alternance : 210 heures de formation réparties sur 6 mois, selon un rythme de 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise. Ce format permet d'appliquer immédiatement les compétences acquises, tout en consolidant les apprentissages en formation. La formation est dispensée en blended learning, avec un accès full distanciel ou présentiel selon les séquences. Disponibilité à temps plein requise. Certifications délivrées Certificat de réalisation (POEI) Certificat PIX – RS6894 (GIP PIX – enregistré le 28/11/2024) Titre RNCP n°38025 – Chargé de développement commercial et marketing – niveau 6 (bac+3/4) Certificateur : EDUCUSUP – Enregistré au RNCP le 20/09/2023

Contenu et modalités d'organisation

Au terme de la POEI, vous aurez acquis les compétences clés du métier de commercial.e pour le secteur de la formation : Créer un parcours ou un programme pédagogique adapté à la demande du client Commercialiser l'offre de formation Coconstruire un plan d'action marketing digital Répondre à des appels d'offres publics ou privés Pendant l'alternance, vous aurez acquis les compétences de responsable du développement commercial et marketing : Mettre en œuvre un plan marketing omnicanal Développer et suivre les ventes multicanales Manager une équipe commerciale et marketing Tout savoir sur ce parcours : Programme de la POEI – 399H, Bloc 1 : Maîtriser les dispositifs réglementaires de la formation Bloc 2 : Connaître les modalités pédagogiques du blended learning Bloc 3 : Utiliser le marketing digital pour remonter des leads Bloc 4 : Techniques commerciales adaptées à l'offre Formation Bloc 5 : Techniques de digital sourcing Bloc 6 : Compétences Employabilité Rythme : Temps plein (35 heures / semaine) Pour en savoir plus, téléchargez le programme de la POEI Programme de l'alternance - 210 heures réparties 6 mois, BC01 Mise en œuvre d'un plan marketing omnicanal BC02 Développer et suivre les ventes multicanales BC03 Manager une équipe commerciale et marketing Rythme 1 semaine en école et 3 semaines en entreprise

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Métiers accessibles à l'issue du parcours : Business developer en solutions de formation, Chargé.e de développement commercial et marketing, Responsable du développement commercial, Chef.fe des ventes, Chargé.e de marketing & Communication...

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00590565	du 23/06/2025 au 26/09/2025	Bègles (33)	EVOCIME MANA		Non éligible	FPC