Ref. formation 202507327908

[POEC] Business développer

Financement

Formation professionnelle continue
Préparation opérationnelle à l'emploi collective (POEC)

N° de marché :POECATLAS6-092025

Organisme responsable et contact

EVOCIME FORMATIONS COMPORTEMENTALES - BORDEAUX
Vanessa Guyard
05.57.13.23.52
vguyard@evocime.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

La POEC concerne tous les demandeurs d'emploi inscrits à Pole Emploi, indemnisés ou non

Prérequis pédagogiques :

Publics : Demandeurs d'emploi inscrits Pré-requis : Culture numérique Belle énergie commerciale, capacité à prendre rendez-vous en direct et à faire du terrain Aisance verbale Appétit pour le marketing digital Sens relationnel, dynamique, état d'esprit positif et constructif Autonomie et maturité Bonne maîtrise du français écrit Anglais scolaire Conditions d'admission : Candidature via notre plateforme dédiée Participation à une réunion d'information collective Test de motivation / projet Test de culture numérique Test de culture commerciale Entretien individuel Accessibilité : Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tous besoins spécifiques liés à une situation de handicap ou besoins en compensation, merci de nous contacter.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

-Le/la Digital Business Developer est un.e technico-commercial.e en solutions numériques. Il/elle accompagne les entreprises dans la commercialisation de leurs produits ou services numériques. Doté.e d'une solide culture du digital, il/elle assure la commercialisation des produits innovants des entreprises du secteur numérique (startups, éditeurs de logiciels…), en France comme à l'international. Cette formation vous apportera les compétences métier suivantes : Organiser et gérer la relation commerciale BtoB et BtoC (techniques de vente, négociation, organisation) Utiliser les techniques de marketing digital pour développer son activité commerciale Être expert.e des solutions numériques de son entreprise et référent.e conseil pour ses clients et prospects Sourcer des événements pour donner de l'exposition à son produit Accompagner les clients dans la mise en place de la solution et effectuer un premier niveau de dépannage Débouchés à l'issue de la formation : Business developer, Technico-commercial.e, Chargé.e d'affaires, Commercial.e... Financement Formation destinée aux demandeurs d'emploi, 100 % financée dans le cadre du dispositif de Préparation Opérationnelle à l'Emploi Collective (POEC) Ce parcours bénéficie du soutien du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC)

Contenu et modalités d'organisation

-Programme : Bloc 1 : L'écosystème numérique local et les outils digitaux Bloc 2 : Marketing digital Bloc 3 : Communication 2.0 Bloc 4 : Commercialisation de produits / services numériques Bloc 5 : Anglais commercial & numérique Bloc 6 : Compétences Employabilité / Pack Ascension

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***
Commentaires sur la parcours personnalisable **35h du lundi au vendredi**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

CDI ou CDD

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00610628	du 24/09/2025 au 22/12/2025	Bègles (33)	EVOCIME FORMATIONS COMPORTEMENTALES - BORDEAUX		Non éligible	FPC