

BACHELOR - Business school durable spécialité Digital Business developer

Titre RNCP "Chef de projets digitaux", Titre certifié de niveau 6, codes NSF 326p, enregistré au RNCP par décision de France compétences le 19/04/2021, délivré par Ecole européenne des métiers de l'internet

Alternance
dès la 2^e
année



Formats

**HYBRIDE 60% / 40% OU
ONLINE TUTORÉ 100%**



Rythme

4 JOURS en entreprise
/ 1 JOUR à l'école



Rentrée

**SEPTEMBRE
OCTOBRE 2024**



**TITRE
RECONNU
PAR L'ÉTAT**

Business school durable pour quoi faire ?

Notre école réinvente le modèle de la Business School classique en te formant à des métiers en communication, marketing, ressources humaines, digital business development et finance, mais de façon responsable et durable.

Aujourd'hui, de nouvelles formes de production, de consommation et de management se développent afin de construire ensemble une économie plus responsable et une performance plus collective. Pour ce faire, nous formons une nouvelle génération de managers capable de mettre en place au sein des entreprises les transformations et les innovations nécessaires pour rester compétitives.

Tu seras un pilier essentiel pour tout type d'organisations pour la mise en place de projets réels, coaché et accompagné par les leaders de ton domaine pour enrichir ton profil parmi les spécialités proposées.



LES + DE NOTRE PROGRAMME

- Des parcours complets pour **acquérir les compétences hybrides sollicitées par les entreprises, en digital, en Tech, en commerce, en management d'équipe**
- **Un programme conçu avec les recruteurs** et les entreprises
- **Une pédagogie immersive par projets** avec des cas pratiques proposés par les entreprises
- **Un programme qui forme aux outils d'intelligence artificielle** pour être plus efficace et productif
- **Un accompagnement personnalisé** tout au long du parcours pour suivre ta progression
- **Une formation à l'entrepreneuriat en partenariat** avec le plus grand incubateur d'Europe, EuraTechnologies, pour proposer des solutions créatives aux enjeux de responsabilité des RH



LES DÉBOUCHÉS

Responsable d'agence commerciale

Responsable de PME

Business developer

Responsable commercial

Chargé d'affaires

Chargé de clientèle

Responsable clientèle

Responsable des ventes

Responsable de secteur

Responsable des partenariats

4^e place mondiale

Classement RSE de la France*

89.5%

des entreprises estiment que les retours sur investissement de leurs initiatives durables sont positifs**

+48%

d'offres d'emploi cadre pour les métiers à finalité environnementale entre 2019 et 2022***

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier et exploiter de nouveaux leviers de croissance pour votre entreprise
- Concevoir des stratégies durables pour booster le chiffre d'affaires
- Créer un dashboard commercial efficace, permettant une visualisation claire des performances de vente
- Créer des produits novateurs éco-conçus et fidéliser une clientèle diversifiée
- Mettre en place un management concerté et collaboratif pour harmoniser les visions des équipes commerciales, marketing et financières pour générer de nouvelles activités durables
- Assurer une relation client/entreprise éthique et équilibrée
- Élargir le portefeuille client et augmenter les revenus d'un compte client par des techniques d'upsell et de cross-selling, spécifiquement pour une startup de services

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser et cadrage d'un projet digital
- Pilotage et gestion d'un projet digital
- Conception de la stratégie de communication digitale
- Conception et optimisation de l'expérience client

NOTRE PÉDAGOGIE

- Apprendre en étant **connecté au monde des entreprises**
- Des secteurs d'activité choisis pour leur **excellent taux d'employabilité**
- Tous **nos diplômes reconnus par l'État**
- **Modèles agiles** : 100% online tutoré ou hybride : 60% en distanciel (cours synchrones), 40% en présentiel

100%
Online tutoré

ou

60%
En distanciel

40%
En présentiel

- Des **classes virtuelles tutorées** (200 intervenants professionnels reconnus dans chacun de leur domaine)
- Tous les jours, **des étudiants à disposition de l'ensemble des apprenants**
- **L'accompagnement des étudiants** au cœur de notre performance pédagogique
- Des **semaines intensives autour de projets** en groupe
- L'étudiant valide des compétences par des **projets réels apportés par de grandes marques** (+ de 300)
- Des cours au sein de **nos campus dans des espaces de coworking** modernes
- Du **reverse mentoring** pour apprendre auprès des adultes plus seniors

NOS CAMPUS : PARIS • LILLE • DIJON • LYON • SAINT-ÉTIENNE • MONTPELLIER



FINANCEMENT

- Formation en initial
- Formation en alternance
- Formation en contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un Bac
- Être titulaire d'un Bac+2 (filières généralistes) ou niveau équivalent (Titre RNCP niveau 5)



Headn Éducation te propose **3 années pour construire ton projet professionnel en Business school durable.**

Dans le contexte commercial actuel, transformé par une prise de conscience environnementale et sociale croissante, les pratiques de vente traditionnelles ne suffisent plus à générer une croissance durable. **Les consommateurs, en quête de transparence, d'authenticité et d'engagement éthique, poussent les entreprises vers des modèles d'affaires régénératifs.** Ces modèles, qui visent à restaurer et enrichir les ressources environnementales et sociales, sont désormais renforcés par des avancées technologiques révolutionnaires.

L'intégration de la technologie, notamment la prospection automatisée, l'utilisation de l'IA pour optimiser les ventes et la performance commerciale, le Web3 et la blockchain, est devenue cruciale. Ces outils offrent des opportunités sans précédent pour personnaliser l'expérience client, sécuriser les transactions, et garantir une traçabilité et une transparence totales des éléments clés dans une stratégie commerciale durable et responsable.

Dans ce cadre, les business developers doivent non seulement valoriser les aspects écologiques et sociaux de leurs offres, mais aussi s'engager à déployer une stratégie de vente équilibrée, transparente et technologiquement avancée et performante.

L'adaptation de ton approche pour aligner les offres avec les attentes éthiques et environnementales des consommateurs, tout en exploitant l'IA et la blockchain pour démontrer clairement l'impact positif de tes produits, est essentielle.

La méthode d'apprentissage chez Headn Éducation est construite sur une pédagogie pratique. Tu acquierras des compétences en travaillant sur des projets réels d'entreprises réelles. **Pour accélérer leurs transitions, des entreprises de premier plan nous font déjà confiance : ADIDAS, COCA-COLA, LEVI'S, ENEDIS, KEOLIS, LVMH, KONBINI...**



PROGRAMME

Bachelor 1

■ Vente responsable et commerce équitable

- Techniques de vente responsable
- Approche du commerce responsable
- Campagnes commerciales digitales
- Stratégies de commerce international
- Connaissance client
- Identification des problèmes
- Unique selling, proposition (USP), bénéfices durables
- Positionnement concurrentiel, go to market
- Prospection responsable et engagement client
- Distribution responsable et chaînes d'approvisionnement durables

■ Management stratégique pour un avenir durable

- Comptabilité durable
- Leadership en management des organisations durables

■ Marketing innovant et communication responsable

- Marketing durable : stratégies et applications
- Marketing opérationnel et impact social et environnemental
- Copywriting pour la communication engagée
- Pitch

■ Économie, droit et stratégie pour un monde en transition

- Économie circulaire et modèles d'affaires durables
- Droit et éthique pour les affaires responsables
- Analyse des tendances économiques et sociales pour la durabilité

 PROGRAMME

Bachelor 2

Alternance dès la 2^e année

■ Stratégies de développement commercial durable

- Prospection éthique
- Vente conseil BtoB responsable
- Négociation client avec impact positif
- Stratégie cross-canal et gestion de la relation client (GRC)
- Merchandising
- Gestion d'équipe commerciale
- Comptabilité analytique
- Lead generation
- Buyer persona
- Cold emailing
- Gestion prévisionnelle des ressources commerciales pour un avenir durable

■ Outils marketing et communication innovants

- Marketing stratégique pour un monde en mutation
- From pitch to closing
- Copywriting assistée par IA pour un impact positif

■ Environnement économique et juridique responsable

- Droit des sociétés et proposition de valeur durable
- Droit social pour une gestion éthique
- Économie internationale et durabilité
- Analyse de marché

Bachelor 3

■ Vente et négociation responsable

- Social commerce éthique
- Data scraping, les nettoyer (Airtable), les enrichir (Lusha, Norbert, Dropcontact) et les organiser (Zapier)
- Optimisation des canaux d'acquisition
- Prospection téléphonique
- Convertir les opportunités qualifiées en clients
- Customer success management
- Gérer des ventes de solutions complexe (SaaS, blockchain, IOT)
- Approche customer centric des grands comptes

■ Stratégies de distribution durable

- E-commerce et stratégie digitale durable
- Supply Chain responsable

■ Management d'entreprise et gestion stratégique

- Stratégie de développement international durable
- Management interculturel pour la durabilité
- Actualités internationales et géopolitique pour les leaders responsables
- Gestion responsable de la performance et KPI d'impact

■ Marketing et communication pour un monde en transition

- Stratégie des marques pour un avenir durable

■ Environnement juridique responsable

- Droit de la consommation et de la distribution éthique

