



Statut : étudiant ou alternant - Code RNCP25917

KEDGE BACHELOR AVIGNON

KEDGE
AVIGNON

La spécialisation Business Development sur le Campus d'Avignon s'effectue sous statut étudiant ou par la voie de l'apprentissage en 3^e année.

Répondre aux besoins des entreprises en demande de compétences commerciales opérationnelles.

Mettre en pratique les techniques de vente et les bases de la négociation commerciale.

Comprendre les enjeux du Digital pour l'intégrer comme un atout commercial dans une stratégie de digitalisation.

Appréhender la réflexion pour concevoir, préparer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.

Développer les compétences managériales indispensables à la gestion d'une équipe commerciale et d'un centre

CONTENU TRONC COMMUN MULTI CAMPUS

BE U - MON CAP PRO

Dispositif de développement personnel et professionnel favorisant la construction de son employabilité. Ce module est animé par des Coachs en Ressources Humaines.

STRATÉGIE ET DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE

Ce module permet d'améliorer ses compétences dans la formulation et la mise en œuvre de la stratégie d'entreprise.

BUSINESS GAME

Ce jeu d'entreprise permet de mettre en application les acquis disciplinaires et d'apprécier son degré de maîtrise des notions fondamentales de la gestion d'une entreprise.

ENJEUX DE DURABILITÉ ET RELATIONS INTERNATIONALES

Intégrer les dimensions multiples du Développement Durable et de la RSE dans les processus de compréhension et d'application de politiques environnementales d'entreprises.

MANAGER SON ÉQUIPE EN LEADER

Module qui a pour objectif de transmettre aux étudiants une vision du management d'équipe et du leadership tout en les équipant d'outils opérationnels du management de proximité avec une dimension responsable.

INITIATION À LA RECHERCHE APPLIQUÉE

Module qui a pour objectif de lier les disciplines académiques développées durant les semestres précédents, à l'expérimentation vécue en entreprise.

TOEIC TEST OF ENGLISH FOR INTERNATIONAL COMMUNICATION

Certification internationale qui permet de mesurer son niveau d'anglais professionnel. Score minimum obligatoire 750/990.

EXPÉRIENCE ENTREPRISE

Mission en apprentissage d'un an ou stage alterné de fin d'études de 6 mois en France ou à l'étranger.

CONTENU SPÉCIALISATION AVIGNON

TECHNIQUES DE VENTE & DE NÉGOCIATION

- Comprendre et assimiler les techniques de vente
- Être en capacité de les valoriser lors d'une négociation
- Segmentation et domaines d'activités stratégiques
- Prospection et fidélisation
- Mises en situation sous forme de pitch commercial et participation au Challenge Commercial de l'école

ÉLABORATION ET PILOTAGE DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL

- Participer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Construire une démarche de diagnostic de l'environnement de l'entreprise,
- Formaliser un plan commercial de développement permettant de mettre en adéquation l'entreprise et ses activités avec son environnement
- Manager le développement commercial en adéquation avec la stratégie globale de l'entreprise

E-BUSINESS ET STRATÉGIE DE DIGITALISATION

- Comprendre les enjeux du web et intégrer le commerce électronique comme un véritable atout commercial
- Le web : boutique, vitrine, social, publicité en ligne, webanalytics, marketing
- Étude de cas et business game, suivi et présentation

MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

- Développer les compétences professionnelles des acteurs et participants en management commercial : exercer des responsabilités en vente & négociation
- Acquérir des outils opérationnels pour manager une équipe commerciale
- Mise en perspective de la formation et du retour de l'alternance en projection sur la prise de poste
- Management commercial

2 PARCOURS POSSIBLES

En temps plein : pour connaître nos tarifs merci de contacter le secrétariat au 04 86 55 92 12

En apprentissage : la formation par alternance ou formation duale désigne un système de formation qui intègre une expérience de travail où la personne concernée, l'alternant, est apprenti(e) et se forme alternativement en entreprise privée ou publique et dans un établissement d'enseignement. Le coût de la formation est pris en charge par les différents organismes de financement (OPCO).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES

Pédagogie par projet, learning by doing, travaux de groupe, jeux d'entreprise, présentations orales.

MÉTHODES D'ÉVALUATION EN 3^e ANNÉE

Contrôle continu et partiels tout au long du cursus (60 crédits ECTS pour la 3^e année).

OBTENTION DU DIPLÔME KEDGE

180 crédits ECTS (60 crédits ECTS à valider par année de formation), TOEIC avec un score de 750/990, BE-U Mon Cap Pro et le SULITEST.

Validation partielle : les étudiants ont 5 ans pour compléter et valider l'ensemble des modules et requis.

Session de rattrapage si le candidat obtient une note inférieure aux attendus du module.

DÉBOUCHÉS

Fonction commerciale/achats/gestion/marketing /communication/finance/RH/direction commerciale.

POURSUITE D'ÉTUDES

Masters Grande École (PGE), Masters spécialisés, Masters Universitaires (France et Etranger), Manager de la Performance Marketing et Commerciale, Manager Marketing digital et Communication.

DURÉE ET ORGANISATION

Parcours en alternance : cycle de 1 an de formation en

apprentissage, 476 heures de formation théorique en alternance avec périodes en entreprise. Exemple d'alternance : de septembre à février - 3 jours en entreprise / 2 jours au centre de formation Kedge. A partir de mars et jusqu'à la fin du contrat : immersion entreprise.

Parcours en temps plein : 476 heures de formation plus un stage alterné de 6 mois en entreprise en France ou à l'étranger.

CANDIDATURE PASSERELLE

Admission parallèle en troisième année : Moins de 27 ans pour intégrer la formation

Être titulaire d'un diplôme français Bac+2 (BTS, DUT/-BUT) ou étranger d'un niveau équivalent dans le domaine de l'économie, du management ou de la gestion

Ou d'un parcours en enseignement supérieur de 2 années*, réalisé dans le domaine de l'économie, du management et de la gestion, sur présentation de la validation de 120 crédits ECTS.

Et test d'anglais : score requis TOEIC 650 points ou TOEFL IBT 68 points.

*Pour les candidats issus d'une formation de type Bachelor d'Ecole de Management, une autorisation de la direction de votre école sera demandée.

MODALITÉS DE CANDIDATURE

1. Créer votre compte personnel sur join.kedge.edu
2. Renseigner votre profil pour faire votre demande de candidature en ligne. La procédure de candidature est détaillée sur le site. Une rubrique Aide à la candidature est disponible.

Si candidature admissible, nous proposerons un entretien de motivation devant un jury (30') et 1 oral en Anglais (20').

FORMATION ET HANDICAP

Il existe des possibilités d'accueil pour les personnes en situation de handicap. Prenez contact avec les responsables de formation et/ou les référents handicap pour étudier les possibilités d'accueil en formation. Coordonnées disponibles sur cfa.vaucluse.cci.fr Le campus est accessible aux personnes à mobilité réduite.

Règlement intérieur applicable, contrat, rémunération et indicateurs consultables sur cfa.vaucluse.cci.fr

KEDGE
BUSINESS SCHOOL



SECRÉTARIAT 04 86 559 212
erobert@vaucluse.cci.fr

CONTACT 04 90 237 715
pmosnier@vaucluse.cci.fr

ALLÉE DES FENAISSONS 84140 AVIGNON
[KEDGE-AVIGNON.COM](https://www.kedge-avignon.com)

