

V.A.E.

VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPERIENCE

BACHELOR BUSINESS DEVELOPER

[CONTACTER UN EXPERT](#)

[CANDIDATER EN LIGNE](#)

Certification professionnelle de niveau 6 certifié par l'Etat : « **Chargé de développement commercial** ».



Fiche RNCP n°40172, enregistrée le 30/01/2025.
Code NSF 312 : Commerce, vente

DÉLIVRÉ PAR CDE FRANCE 

Centre Européen des Examens - France
Fédération Européenne Des Ecoles



SOMMAIRE

PRÉSENTATION	2
L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE	7
INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LA VAE	8
LES GRANDES ÉTAPES DE LA VAE	10
VOTRE FUTURE COACH VAE	11
LES AVANTAGES EXCLUSIFS DE LA VAE PAR L'ESTC	12
FRAIS DE LA VAE	12
FOIRE AUX QUESTIONS	14

PRÉSENTATION

Le Bachelor Business Developer se prépare par la VAE ou Validation des Acquis de l'Expérience en environ 250 heures de travail personnel et 16 heures d'accompagnement individuel par votre Coach VAE.

La VAE s'adresse principalement à des professionnels expérimentés souhaitant faire valoir leurs acquis professionnels en les convertissant en diplôme ou certification professionnelle. Nous développons ci-après les prérequis attendus et les démarches nécessaires à votre intégration en VAE.

Les activités et compétences du business developer sont recherchées dans les entreprises qui souhaitent croître, innover et se démarquer sur des marchés toujours plus concurrentiels. Sa fonction, au croisement de la stratégie, du commerce et du marketing, est aujourd'hui présente dans tous les secteurs d'activité ayant une dimension commerciale, que ce soit pour la vente de produits ou de services, en BtoB (business to business) ou en BtoC (business to consumer). On le retrouve ainsi dans des domaines aussi variés que le commerce de détail, la grande distribution, le tourisme, l'hôtellerie, le luxe, la mode, la logistique, le transport, l'industrie textile, les loisirs, le sport ou encore les services numériques.

Cette diversité sectorielle reflète l'adaptabilité de ce métier, capable de s'intégrer dans des contextes professionnels extrêmement hétérogènes : startups en forte croissance, PME dynamiques, ETI en phase de structuration ou grandes entreprises internationales. Le business developer peut exercer dans des structures déjà organisées autour de fonctions commerciales établies ou, au contraire, dans des entreprises en phase de lancement ou de transformation, où il intervient pour poser les fondations de la stratégie commerciale.

Doté d'une compréhension fine des enjeux économiques, concurrentiels et humains, il a pour mission de stimuler la croissance de l'entreprise en identifiant de nouveaux marchés, en construisant des partenariats stratégiques, en optimisant l'offre commerciale ou en améliorant l'expérience client. Il agit comme un catalyseur de changement et de performance, combinant une approche opérationnelle du terrain avec une vision stratégique orientée vers l'avenir.

Son action se déploie en étroite collaboration avec plusieurs pôles clés de l'organisation. Il travaille notamment avec la direction marketing pour articuler les actions de promotion avec les réalités du terrain commercial, et avec la direction générale pour s'assurer que les choix commerciaux s'alignent avec les ambitions globales de l'entreprise. Il mobilise également les équipes commerciales, en partageant son expertise, en accompagnant leur montée en compétences et en assurant une coordination fluide entre les différentes parties prenantes.

Ainsi, au-delà de son rôle de développeur d'affaires, il joue un rôle de lien entre les différents services, favorisant la cohérence, la transversalité et l'agilité. Dans un environnement économique en constante mutation, marqué par la transformation digitale, l'évolution des attentes des clients et l'importance croissante des enjeux sociétaux, le business developer est devenu un profil incontournable pour toute entreprise souhaitant se réinventer et accélérer son développement.



OBJECTIFS ET CONTEXTE

Responsabilités et compétences stratégiques

- Analyse et stratégie : Il analyse les besoins internes, les attentes clients et les tendances du marché pour proposer des orientations stratégiques à la direction.
- Définition des objectifs commerciaux : Il conçoit et met en œuvre une stratégie opérationnelle alignée sur les objectifs de croissance.

Responsabilités opérationnelles et compétences techniques

- Pilotage du plan d'action : Il supervise l'exécution du plan commercial, en animant un réseau de collaborateurs ou prestataires, et en assurant la maîtrise du budget.
- Développement commercial omnicanal : Il prend en charge la prospection, la négociation, la vente et la fidélisation, en adaptant l'offre aux besoins spécifiques des clients.
- Maîtrise des outils numériques : Il exploite les technologies (CRM, IA, réseaux sociaux, data) pour fluidifier et personnaliser les démarches commerciales.

Responsabilités et compétences transversales

- Engagement RSE : Il veille à l'alignement des actions commerciales avec la politique RSE de l'entreprise.
- Optimisation du mix-marketing : Il travaille en synergie avec les équipes marketing pour renforcer la cohérence de l'offre.
- Management des compétences : Il joue un rôle dans la coordination des équipes et le développement de leurs talents.

PUBLIC VISÉ / PRÉREQUIS

Cette VAE est accessible aux professionnels ayant acquis un diplôme et/ou de l'expérience professionnelle, dont :

- Au moins 1 année dans le domaine du management d'unités commerciales ou des organisations, de la stratégie d'entreprise, etc.
- Au minimum 80% de chaque bloc de compétences du référentiel.

Dans tous les cas, vous devrez constituer un premier dossier qui sera étudié en commission d'acceptation (appelé Livret 1), qui statuera sur votre éligibilité à cette VAE. Nos experts se tiennent à votre disposition pour vous renseigner à ce sujet. Les membres de ESTC se réservent le droit de sélection de ses candidats en fonction des critères énoncés.



Autres prérequis :

- Entretien préalable avec un Expert VAE pour valider la cohérence du projet professionnel.
- Pour vos échanges avec votre Coach VAE et passage devant le Jury : connexion Internet haut débit (15 Mbps minimum), PC/MAC avec configuration adéquate (i3, 8 Go de RAM), webcam / micro pour le suivi pédagogique.

EFFECTIFS

En formation 100% à distance, pas de nombre minimal ou maximal de stagiaires par VAE ou par promo. Cependant, afin de proposer la meilleure qualité de suivi possible, nous limitons le nombre d'apprenants par Expert VAE.

MODALITÉS PRATIQUES DE LA VAE

- Durée estimative de travail individuel : 250 heures.
- Durée de l'accompagnement individuel par votre expert VAE : 16h
- Horaires de l'accompagnement : sur rendez-vous à vos convenances communes.
- Lieu de l'accompagnement : 100% à distance.
- Date de début / fin de l'action de formation : à n'importe quelle période de l'année.
- Taux de réussite : 93% sur les 5 dernières années.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences sont évaluées selon les modalités suivantes :

- Élaboration d'un Livret VAE (livret 2) et soutenance devant le Jury.
- Les différents blocs de compétences seront évalués à l'écrit et à l'oral.
- Une validation totale ou partielle sera établie pour chacun de ces blocs. Tous doivent être validés pour obtenir la certification.

BLOCS DE COMPÉTENCES CERTIFIANTS

RNCP40172BC01 - Développer la stratégie commerciale d'une entreprise

Assurer une démarche de veille économique, technologique et commerciale en définissant le type d'informations stratégiques et les méthodes de collecte et de traitement à utiliser pour analyser l'environnement de l'entreprise et repérer les potentialités du marché et les risques associés.

Réaliser des études qualitatives et quantitatives du marché au moyen d'outils d'études mercatiques en affinant les critères d'analyses des données et indicateurs économiques existants pour s'assurer de l'intérêt des opportunités repérées au regard du modèle économique de l'entreprise.

Organiser la diffusion des résultats de la veille et des études de marché en direction de sa hiérarchie et de l'équipe commerciale, en sélectionnant et synthétisant les données recueillies et en formulant des pistes de développement stratégique intégrant les principes de la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et du DD (Développement Durable) pour alimenter la réflexion stratégique.

Établir un diagnostic stratégique de l'entreprise, avec un volet spécifique consacré au digital, en tenant compte de son environnement, de ses valeurs et de sa politique en matière de RSE et de DD, de ses objectifs, de ses contraintes budgétaires ainsi que des actions déjà menées pour évaluer et qualifier ses besoins.

Effectuer une analyse concurrentielle en identifiant les acteurs du marché (concurrents, partenaires et clients, directs et indirects), en évaluant la performance de leurs stratégies commerciales et en étudiant leur stratégie RSE et DD pour optimiser le positionnement de l'entreprise (produits/services, ventes, marketing, démarches RSE et DD).

Segmenter la clientèle cible en fonction de critères adaptés au marché visé (grande consommation, industriel, international) en recueillant et analysant les données clients (retours utilisateurs, e-réputation, panels et enquêtes, etc.), en réalisant une cartographie des parcours d'achat pour modéliser ses buyer personas.

Formuler des orientations stratégiques opérationnelles, y compris digitales, en tenant compte à la fois de la stratégie globale de l'entreprise et de sa stratégie marketing, de ses engagements en matière d'inclusion, de RSE et de DD, des besoins de la clientèle cible, des actions déjà existantes et des contraintes (budget, planning), pour contribuer à développer l'activité commerciale de l'entreprise.

RNCP40172BC02 - Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise

Définir des objectifs commerciaux en sélectionnant des indicateurs SMART permettant de les mesurer et de les corriger, et en intégrant les variables susceptibles de les influencer pour préparer les étapes du plan d'action commercial.

Préconiser des actions commerciales à mettre en œuvre, y compris digitales, en tenant compte des données et contraintes de l'entreprise (taille, moyens humains et financiers, réseau de partenaires), de ses objectifs en matière de RSE et de DD, du positionnement de l'offre, de la cible, des tendances du marché et de l'activité des concurrents directs, pour atteindre les objectifs stratégiques fixés.

Construire une feuille de route en évaluant les moyens humains et financiers à mobiliser pour chaque action pour garantir la faisabilité du plan et s'assurer de disposer des ressources et du temps suffisant à l'accomplissement des objectifs.

Formaliser les étapes de déploiement du plan en rédigeant une présentation synthétique, en justifiant le choix de chaque action à mettre en œuvre et en détaillant les moyens, délais et objectifs de chacune d'elle pour obtenir la validation des décideurs, la mobilisation de l'équipe terrain et l'adhésion des prestataires.

Construire les outils de pilotage et de contrôle du plan d'action en définissant des critères et des indicateurs de performance opérationnelle (KPI), y compris en matière de RSE et de DD, pour analyser les risques et repérer les points de vigilance.

Contrôler les dépenses liées à chaque action au fur et à mesure de sa mise en œuvre en s'appuyant sur le tableau de bord et en étant à l'écoute des acteurs impliqués pour ajuster les ressources budgétaires aux imprévus en concertation avec sa hiérarchie ou formuler des mesures de recadrage.

Produire le bilan global du plan d'action commercial en analysant les résultats obtenus, en évaluant le retour sur investissement et en explicitant les causes des difficultés, des échecs et des succès rencontrés, pour informer sa hiérarchie et contribuer à optimiser les plans à venir.

Évaluer la performance des actions mises en œuvre au moyen des indicateurs de performance (KPI) et en mesurant les écarts constatés entre objectifs prévisionnels (volumes de vente, parts de marché, développement de la notoriété, trafic généré, etc.) et résultats réalisés pour décider d'actions correctives (opérationnelles ou stratégiques) en concertation avec l'équipe terrain.

RNCP40172BC03 - Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise

Identifier les besoins en compétences de l'équipe commerciale, notamment ceux liés au e-commerce, nécessaires à la mise en œuvre des actions commerciales, en s'appuyant sur les outils mis à disposition par le service RH (cartographie des compétences, scripts d'entretiens, plans d'accompagnement, etc.) pour soutenir le développement des compétences des collaborateurs.

Optimiser la répartition des tâches et des moyens entre les acteurs internes et externes en évaluant les besoins et la disponibilité des ressources humaines et des compétences et en tenant compte des priorités et des contraintes impliquées par la mise en œuvre des actions (moyens technologiques, délais, culture d'entreprise, consignes) pour constituer l'équipe commerciale.

Établir un rétroplanning des étapes de mise en œuvre du plan opérationnel en établissant des documents de cadrage qui définissent le rôle, les responsabilités et les objectifs de l'équipe, en tenant compte de l'ensemble des contraintes humaines et budgétaires et en spécifiant des moments de validation intermédiaire pour atteindre les objectifs d'efficacité opérationnelle fixés.

Présenter les enjeux du plan global, les actions, les objectifs et les documents de cadrage en menant des briefs opérationnels distincts et en adaptant le niveau et la quantité d'informations à chaque partie prenante en fonction de son champ d'action pour assurer la mobilisation des acteurs impliqués et la cohésion de l'équipe.

Superviser la mise en œuvre des actions commerciales en animant des réunions de suivi régulières, individuelles et collectives, et en évaluant l'état d'avancement des tâches au regard du rétroplanning, en tenant compte des situations de handicap des collaborateurs, pour repérer et réduire les freins ou les points de blocage humains ou technologiques.

Optimiser l'expérience client en collaboration avec le service marketing, en identifiant les sources d'insatisfaction grâce aux enquêtes et aux retours terrain, et en proposant des solutions omnicanales appropriées et tenant compte des situations de handicap, pour augmenter l'engagement et développer une communauté d'ambassadeurs de la marque.

Développer une politique de fidélisation en collaboration avec le service marketing, en analysant les données liées aux habitudes de consommation des clients et en élaborant des programmes de fidélisation, pour améliorer les marges liées au portefeuille client existant et renforcer l'image de marque de l'entreprise.

Gérer les réclamations et les litiges en BtoB ou BtoC en définissant un processus de traitement et en proposant des solutions correctives pour garantir la qualité de la relation client et préserver l'image de l'entreprise.

RNCP40172BC04 - Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE

Contribuer à concevoir des solutions commerciales responsables en mobilisant des critères RSE (impact social, dimension éthique, coût carbone, sobriété énergétique, etc.) dans le processus de construction des offres commerciales et dans les pratiques commerciales de l'équipe (optimisation des déplacements, outils de travail sobres, consommation de ressources optimisée, etc.), pour aligner les actions de la fonction commerciale de l'entreprise sur ses engagements en matière d'inclusion, de RSE et de DD.

Formaliser une politique produit cohérente avec le positionnement de l'offre et les résultats issus de l'analyse du marché, sous la direction du service marketing, en identifiant le cycle de vie du produit/service et en intégrant des modèles d'innovations axés sur l'économie circulaire, l'économie sociale et solidaire et l'éco-conception pour développer le portefeuille produit/service de l'entreprise et se distinguer de la concurrence.

Participer à la définition de la stratégie de distribution, sous la direction du service marketing, en choisissant les circuits de distribution adaptés (direct, court, long) à la politique RSE/RNE (Responsabilité sociétale des entreprises / Responsabilité numérique des entreprises) de l'entreprise, et en veillant à respecter les normes d'accessibilité et de protection des données dans le cadre des services en ligne, pour garantir le meilleur rapport qualité/coûts.

Participer à la définition d'une politique de prix, sous la direction du service marketing, en tenant compte des facteurs internes (qualité et performance du produit ou du service, autres variables du mix-marketing, politique générale de tarification) et externes (prix pratiqués par la concurrence, cadre légal) qui influencent la valeur perçue du produit ou du service par les clients afin d'atteindre les objectifs stratégiques de l'entreprise (maximisation des profits, de la part de marché, survie, recherche d'image, pénétration sur un marché, etc.).

Contribuer à la mise en œuvre de la stratégie marketing et commerciale omnicanale, en veillant à la synergie entre les canaux offline et online, en utilisant les innovations en matière de DATA/IA, et en veillant à favoriser l'inclusion et la diversité, pour personnaliser l'expérience client et fluidifier le parcours du consommateur au sein d'un écosystème de commerce unifié et responsable.

Concevoir un plan de prospection commerciale omnicanal en identifiant les marchés porteurs pour les clients ciblés BtoB et BtoC, en définissant des objectifs quantitatifs et qualitatifs réalisables, en planifiant des actions alignées avec la stratégie marketing, en répartissant les ressources budgétaires, technologiques et humaines disponibles, et en fixant des indicateurs de suivi et de mesure de la performance mobilisables au sein du CRM pour développer le portefeuille client de l'entreprise.

Constituer une base de données de prospection segmentée tenant compte du RGPD en s'appuyant sur les données issues du CRM, de fichiers externes, du data driven marketing et sur les retours de l'expérience client, pour personnaliser la stratégie de prospection en fonction des canaux utilisés par chaque prospect.

Piloter le plan de prospection en rédigeant des documents de cadrage et en animant des réunions de suivi avec l'équipe commerciale pour garantir la performance opérationnelle et élaborer des mesures d'optimisation.

Mettre en œuvre une action de prospection et de communication digitale inclusive en continu en utilisant les outils digitaux adaptés pour générer et détecter des prospects et augmenter la visibilité de l'entreprise sur le web.

Construire une proposition commerciale chiffrée et argumentée sur mesure en fonction des besoins et du budget du client BtoB et BtoC, en adaptant son approche commerciale et ses techniques de vente aux diversités culturelles propres à chaque pays et à la situation commerciale, pour conduire l'entretien de vente et mener la négociation dans son ensemble.

PASSERELLES

Le Bachelor Business Developer que propose l'ESTC est certifié par CDE France. Le réseau d'écoles partenaires de la Fédération Européenne des Ecoles vous permet de poursuivre vos études dans 39 pays différents.

SUITE DE PARCOURS

À l'issue de votre formation vous pouvez intégrer le marché de l'emploi. Si vous souhaitez acquérir des compétences ou spécialisations complémentaires, vous pouvez vous rapprocher de votre conseiller formation afin qu'il puisse vous proposer des formations ou des certifications supplémentaires.

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

L'ESTC a lancé le Pôle VAE à distance en 2008 et s'inscrit parmi les organismes VAE à distance les plus expérimentés de France. Nos chiffres sont sans équivoque :

- **100% de nos étudiants** sont satisfaits et recommandent l'ESTC comme organisme de formation à distance (*résultats de l'enquête de satisfaction de mai 2024 proposée à 100% de nos apprenants à distance*),
- **75% de taux de réussite VAE** en 2025 toutes sessions et filières confondues.
- **100% de satisfaction VAE** sur les avis postés sur la plateforme tierce Trustpilot par nos anciens VAE (transparence garantie par Trustpilot).



L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Tout le soutien nécessaire à votre progression vous sera apporté par l'ensemble de l'équipe pédagogique de l'ESTC qui se tient à votre disposition par mail ou par téléphone au 04.91.62.15.84, toute l'année du lundi au vendredi de 9h00 à 17h00. La **qualité** et la **proximité** de notre suivi pédagogique sont les qualités qui ressortent le plus souvent dans les avis postés sur [Trustpilot](#) par nos apprenants. [En savoir plus.](#)



Jacky Portal
Co-Directeur

j.portal@estc.fr
+33 (0)4.91.62.15.84



Brice Portal
Chef de Projet
Coordinateur FOAD
b.portal@estc.fr
+33 (0)4.91.62.15.84



Camille Morin
Conseillère Formation
Assistante administrative
c.morin@estc.fr
+33 (0)4.88.92.59.19



Haya Lellouche
Conseillère Formation
h.ellouche@estc.fr
+33 (0)4.88.92.59.12

INFORMATIONS GÉNÉRALES SUR LA VAE

QU'EST-CE QUE LA VAE ?

La Validation des Acquis de l'Expérience (ou VAE) est un droit individuel instauré par la loi de modernisation sociale parue le 17 janvier 2002. Celle-ci s'adresse à toute personne salariée, non-salariée, demandeurs d'emploi et ce quels que soient les diplômes précédemment obtenus. Selon cette loi : « *Toute personne engagée dans la vie active est en droit de faire valider les acquis de son expérience, notamment professionnelle, en vue de l'acquisition d'un diplôme, d'un titre à finalité professionnelle ou d'un certificat de qualification* ».

Toutes les certifications professionnelles proposées par l'ESTC dans le cadre de la VAE sont enregistrées au RNCP et dont le niveau 5, 6 ou 7 est certifié par l'Etat, soit entre 2 et 5 années d'Etudes Supérieures après le BAC.

QUELLE EST L'EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE EXIGÉE POUR LA VAE ?

Votre expérience est une richesse : vous pouvez la valoriser ! La VAE est accessible à des professionnels ayant acquis une expérience professionnelle de 1 année minimum, pouvant aller jusqu'à 5 années selon la certification professionnelle visée, en tant que bénévole, salarié ou à son compte, en continu ou non, et dans le domaine que vous souhaitez présenter (management, marketing, commerce, gestion des entreprises, ressources humaines, ...).

Cette expérience doit être prouvée par des justificatifs et doit être jugée recevable par l'organisme certificateur qui délivre la certification professionnelle.



DISPONIBILITÉ DE L'EXPERT VAE

Votre Expert VAE se tient à votre disposition par téléphone ou visioconférence Teams sur rendez-vous ou par e-mail.



SERAI-JE ACCOMPAGNÉ ?

Le dossier de validation appelé Livret VAE N°2 vise à démontrer que vous avez acquis grâce à votre expérience les compétences, les connaissances et les aptitudes requises pour obtenir la certification.

Vous bénéficierez d'un accompagnement méthodologique personnalisé fourni par l'ESTC :

- ✓ Aide à l'identification et l'explication des compétences acquises et des savoir-faire développés autour des dynamiques de développement.
- ✓ Appui à la structuration et à la valorisation des compétences en vue de la présentation devant le Jury.

L'accompagnement prévoit des échanges téléphoniques / visioconférence avec votre Expert VAE selon les modalités suivantes :

- ✓ **Préparation à l'oral**
- ✓ **Accompagnement au montage du Livret VAE N°2**



COMMENT LE JURY PREND-IL SA DÉCISION ?

Le Jury est composé de professionnels diplômés qui évalue sur la base du Livret VAE N°2 et des documents fournis lors de votre demande de recevabilité. Le Livret VAE N°2 doit être déposé au moins un mois avant la tenue du Jury.

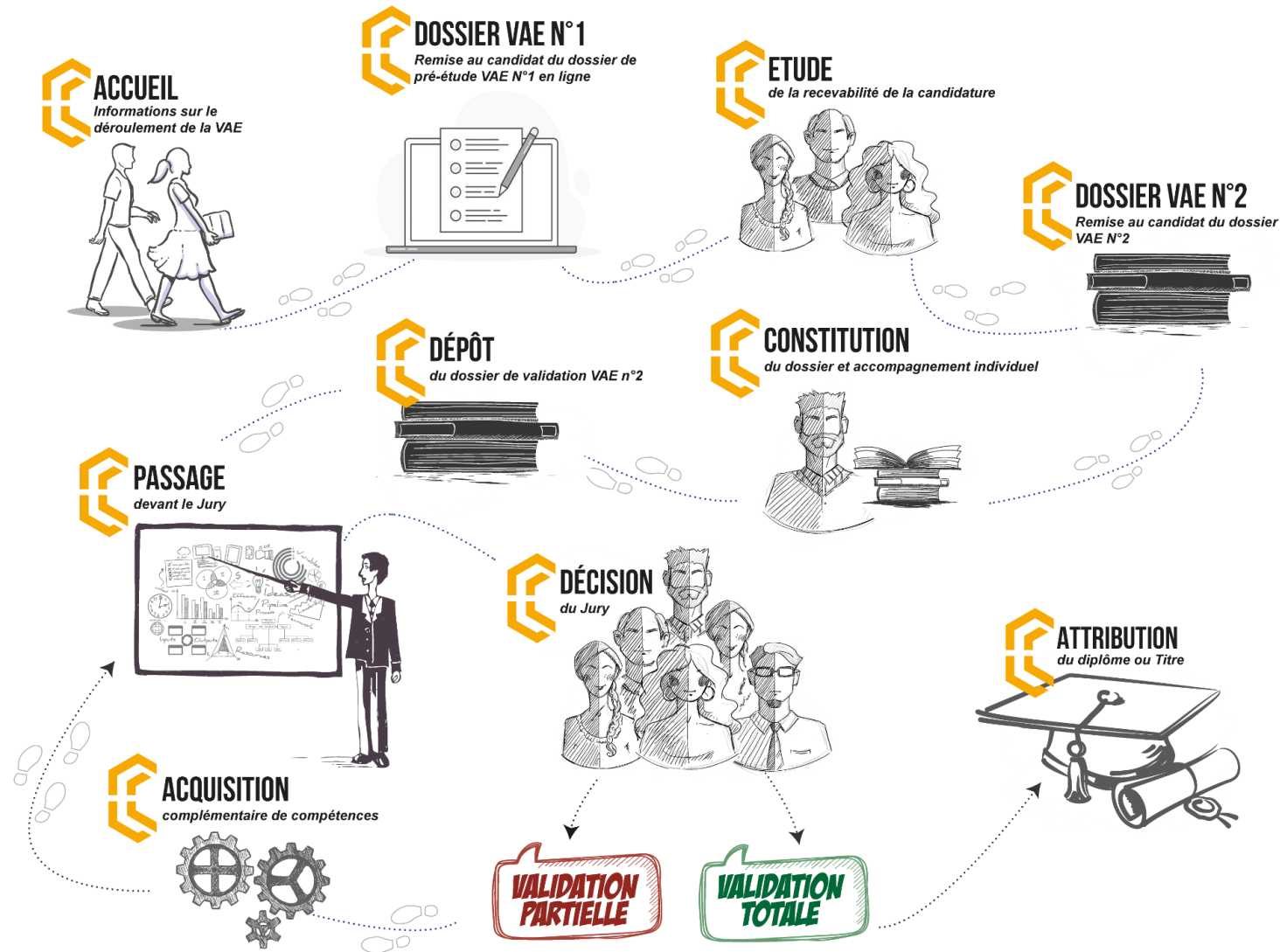
Vous présenterez oralement votre parcours et répondrez aux questions des membres du Jury. Après l'entretien, le Jury délibère et décide d'attribuer tout ou partie de la certification.

- ✓ Dans le cas de la **validation complète**, vous recevez la certification professionnelle visée.
- ✓ Dans le cas d'une **validation partielle**, le Jury détermine les compétences complémentaires à acquérir. Vous disposez alors d'un délai de 5 ans **et** dans la limite de la « *Date de dernière délivrance possible de la certification* » mentionnée sur la fiche de certification de France Compétences (lien en page de garde), pour vous soumettre à un contrôle complémentaire des compétences, connaissances et aptitudes à acquérir, soit par la formation que nous pouvons peut-être dispenser, soit par un complément d'expérience professionnelle.





LES GRANDES ÉTAPES DE LA VAE





VOTRE FUTUR COACH VAE

En fonction de votre profil, de vos domaines de prédilection et de vos expériences professionnelles, notre Expert VAE confiera votre accompagnement auprès de l'un de nos deux Coaches VAE :



M. Philippe Hanrion

Avec plus de 23 ans d'expérience en management d'équipes, conduite du changement et développement des compétences professionnelles et un Mastère Manager du Développement Commercial obtenu... **A l'ESTC par la VAE en 2015...** Philippe Hanrion a été, de par son excellence et du coup de cœur qu'il a provoqué à l'époque chez le Jury le jour de sa soutenance, un choix qui s'est imposé comme une évidence !

Philippe Hanrion accompagne nos candidats à la VAE depuis 2018 pour l'ESTC, il intervient également pour d'autres organismes de formation en VAE et en formation à distance.

M. Hanrion, qui a probablement déjà suivi un chemin professionnel similaire au vôtre, saura parfaitement vous guider dans votre projet de VAE avec bienveillance et efficacité.



Docteure Anne Dastugue

Titulaire d'un Doctorat en Sciences de Gestion, domaine d'études marketing digital et Lauréate du prix de thèse en sciences de gestion Université Panthéon Assas. Ses domaines de prédilection sont l'analyse du comportement du consommateur lors d'expériences réalisées en réalité virtuelle, le marketing digital bien sûr mais également la stratégie d'Entreprise.

Anne Dastugue intervient dans de nombreuses écoles et universités dont l'ESTC, pour la VAE ainsi que la formation à distance en suivi de Mémoires et enseignement, notamment en marketing digital et en Management Stratégique des Organisations.

Son approche scientifique et ses connaissances pédagogiques sont des atouts non négligeables et vous apporteront une prise de hauteur sur votre projet de VAE.



LE PLUS DE L'ESTC

Votre Coach VAE est un expert **METIER**, pas seulement en méthodologie VAE mais également dans votre domaine de compétences, et vous propose un accompagnement de 16 heures 100% individuel.

LES AVANTAGES EXCLUSIFS DE LA VAE PAR L'ESTC

LICENCE MICROSOFT OFFICE 365 © OFFERTE PENDANT TOUTE LA DURÉE DE VOTRE PROJET DE VAE

Word, Powerpoint, Excel : une nécessité vitale pour l'élaboration de vos Livrets 1 et 2 et la préparation de votre soutenance. Sur simple demande, **nous vous fournissons gratuitement une Licence Microsoft Office 365 ® valable pendant toute la durée de votre VAE** comprenant tous les outils bureautiques de la suite Office. Cette licence offre la possibilité d'installer notamment les logiciels Word®, Excel®, Powerpoint®, Outlook® sur 5 appareils (PC, MAC, tablettes ou smartphones).



CATALOGUE DE RESSOURCES PÉDAGOGIQUES INCLUS

Ne vous contentez plus du contenu du programme ! Approfondissez les notions vues en cours et personnalisez votre programme de formation à votre guise grâce aux + de 2500 formations contenues dans la plateforme de contenus pédagogiques *ToutApprendre*, partenaire de l'ESTC. Les formations de la catégorie Pro vous aideront à approfondir les notions de cours, alors que celles des catégories Loisirs, Bien être et Jeunesse vous aideront à vous accomplir dans les domaines qui vous passionnent !

Nous vous offrons pendant toute la durée de votre formation (et même au-delà sur demande), **un accès illimité** au catalogue de formations en ligne *ToutApprendre* et ses + de 2500 formations en ligne.

Les formations linguistiques avancées de tous niveaux vous aideront à progresser et vous préparer pour les épreuves de Langues Vivantes prévues au programme ainsi qu'au TOEIC/TEOFL (épreuves non organisées par l'ESTC).

[Consulter la plateforme ToutApprendre](#)

[ToutApprendre.com : Vidéo de présentation](#)

toutapprendre

+2500 COURS EN LIGNES SONT DISPONIBLES SUR TOUT APPRENDRE

EN ILLIMITÉ.

SUR ORDINATEUR OU APPLICATION MOBILE.

PRO	BUREAUTIQUE	INFORMATIQUE	BIEN-ETRE
LOISIRS	TOEIC / TEOFL	LANGUES	MUSIQUE
FRANÇAIS : REMISE À NIVEAU ADULTES		SOUTIEN SCOLAIRE	



FRAIS DE LA VAE

TARIF TOUT COMPRIS : 2790 €

- ✓ Notre tarif comprend un **accompagnement de 16 heures délivré par un expert VAE** intervenant pour le compte de l'ESTC ainsi que la présentation de la soutenance devant le Jury. Cet accompagnement s'effectue à distance (appels téléphoniques, visioconférences, e-mails).

AUTRES TARIFS

- ✓ Prix de la VAE sans accompagnement : 1990 €
- ✓ Rattrapage en cas de validation partielle : 250 €
- ✓ En cas de co-financement (employeur, OPCO) : +500€

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

- ✓ Prise en charge personnelle : possibilité d'échelonnement jusqu'à 5 mensualités sans frais.
- ✓ Modes de règlements : prélèvements automatiques, virement ou chèques.
- ✓ Mobilisation du CPF



AVANTAGES FISCAUX

Au titre des frais réels, les salariés peuvent déduire les frais liés aux dépenses qu'ils supportent pour améliorer leur formation ainsi que les frais induits par la recherche d'emploi pour les chômeurs. Peuvent être déduits les frais d'études ou de formation pour obtenir un diplôme ou une qualification améliorant la situation professionnelle. La VAE vous permet également de bénéficier de ces avantages.



FOIRE AUX QUESTIONS

? Comment savoir si je réunis les conditions d'admission pour pouvoir intégrer la VAE Bachelor Business Developer à distance?

Pour intégrer la VAE Business Developer, vous devez pouvoir justifier d'une expérience professionnelle d'au moins un an. Mais **au-delà de la durée** de votre expérience, le plus important sera de pouvoir justifier que votre expérience professionnelle soit **assez conséquente pour couvrir au moins 80% de chaque bloc de compétences**. En effet, ce seront bien vos compétences professionnelles qui seront évaluées par le Jury. Nos Experts VAE sont disponibles pour vous renseigner à ce sujet.

I Si vous pensez ne pas pouvoir justifier de suffisamment d'expérience, une autre solution est possible pour booster votre carrière tout en restant en poste : la formation ouverte à distance. [L'ESTC propose en effet les mêmes diplômes ou certifications professionnelles par le biais de la FOAD](#). Ce sont des formations diplômantes hyper flexibles : 100% asynchrones et 100% à distance.

? La VAE Bachelor Business Developer à distance par l'ESTC peut-elle être effectuée par une personne ayant une activité professionnelle à temps plein ?

Tout à fait !

Il s'agit même du plus profil le plus répandu parmi nos candidats à la VAE à distance.

Votre Coach VAE vous fournira un accompagnement individuel sur-mesure, lors de rendez-vous que vous fixerez ensemble. Les créneaux proposés seront variés et correspondront à vos convenances communes. En dehors de l'accompagnement, vous pourrez planifier votre temps de préparation selon vos disponibilités et le concilier avec votre activité. Avec de la motivation et de la régularité, vous serez rapidement prêt.e pour le passage devant le Jury !

? Sous quel format la VAE Bachelor Business Developer me sera délivrée ?

L'accompagnement à la VAE Bachelor Business Developer se déroule 100% à distance. A l'aide d'un simple ordinateur connecté à internet. Aucune installation n'est nécessaire pour accéder à l'espace de visioconférence. Les réunions avec votre Coach VAE se dérouleront sur Microsoft Teams (fourni). Vous n'aurez donc jamais besoin de vous déplacer pendant votre préparation, ni même pour votre épreuve officielle.

? L'accompagnement par un Coach VAE Bachelor Business Developer est-il obligatoire ?

Vous avez le choix.

Vous pouvez faire le choix de l'accompagnement par un Coach VAE, **ce que nous recommandons fortement car il / elle saura vous guider en fonction des attentes du Jury**, mais vous pouvez également faire le choix de vous préparer de manière autonome avant le passage devant le Jury VAE. Les tarifs diffèrent selon l'offre choisie.

? La VAE Bachelor Business Developer à distance permet-elle la validation d'un certificat un Titre ou un diplôme ?

Absolument. Car cette VAE à distance peut délivrer le **Titre RNCP « Chargé de développement commercial »**, certifié de Niveau 6 par l'État (3 ans après le BAC), [enregistré au répertoire national des certifications professionnelles de France Compétences RNCP40172 - Chargé de développement commercial](#) (cliquez sur ce lien pour vérifier la certification sur le site de France Compétences).

? Dois-je me déplacer pour effectuer la VAE Bachelor Business Developer à distance ?

Non, il s'agit d'une VAE **100% à distance**.
La préparation se fera de manière autonome.
L'accompagnement par votre Coach VAE par visioconférences (Microsoft Teams fourni)
Le passage devant le Jury VAE se déroulera en ligne également depuis n'importe où dans le monde grâce à votre PC connecté à internet.

? La VAE Bachelor Business Developer à distance peut-elle être financée par le crédit disponible dans mon compte CPF ?

Absolument.
Cette VAE est inscrite au catalogue CPF sur le site web moncompteformation.gouv.fr. Un premier contact avec nous est nécessaire afin de vous guider dans le processus de mobilisation de votre compte CPF. [Veuillez nous contacter en utilisant ce formulaire](#).

? Y a-t-il une date limite d'inscription pour intégrer la VAE au Bachelor Business Developer à distance ?

Non, vous pouvez démarrer cette VAE à n'importe quelle période de l'année.

? Que se passe-t-il si le Jury m'octroie une validation partielle ?

Si le Jury décide de vous attribuer une validation partielle, c'est-à-dire si vous n'avez validé qu'une partie des blocs de compétences, nous vous proposerons d'acquérir des compétences complémentaires et de présenter ces blocs non validés sur une nouvelle session en rattrapage. Deux limites de temps s'appliqueront alors (au plus tôt des deux) : 5 années à partir de validation partielle et la « Date de dernière délivrance possible de la certification » mentionnée sur la fiche de certification de France Compétences (lien en page de garde).

Pour l'acquisition des compétences manquantes, vous pouvez à votre guise soit compter sur une expérience professionnelle complémentaire, soit sur une formation, quel que soit son mode (présentiel, distanciel, synchrone ou asynchrone). L'ESTC, pionnière de la formation à distance en France dispose, si vous le désirez, de ce type de formation à distance asynchrone parfaitement compatible avec une activité professionnelle menée en parallèle. N'hésitez pas à en discuter avec votre Expert ou Coach VAE.

? Je souhaite obtenir un devis et un programme détaillé des prestations de la VAE Bachelor Business Developer, est-ce possible ?

[Veuillez nous contacter en utilisant ce formulaire](#), notre conseiller formation vous recontactera afin de faire le point avec vous sur vos besoins de formation et pourra vous transmettre un devis ainsi qu'un programme de formation détaillé en fonction de votre demande.



ESTC DIGITAL SCHOOL OF MANAGEMENT

Tél. (+33) 4.91.62.15.84

distanciel@estc.fr

www.distanciel.estc.fr