

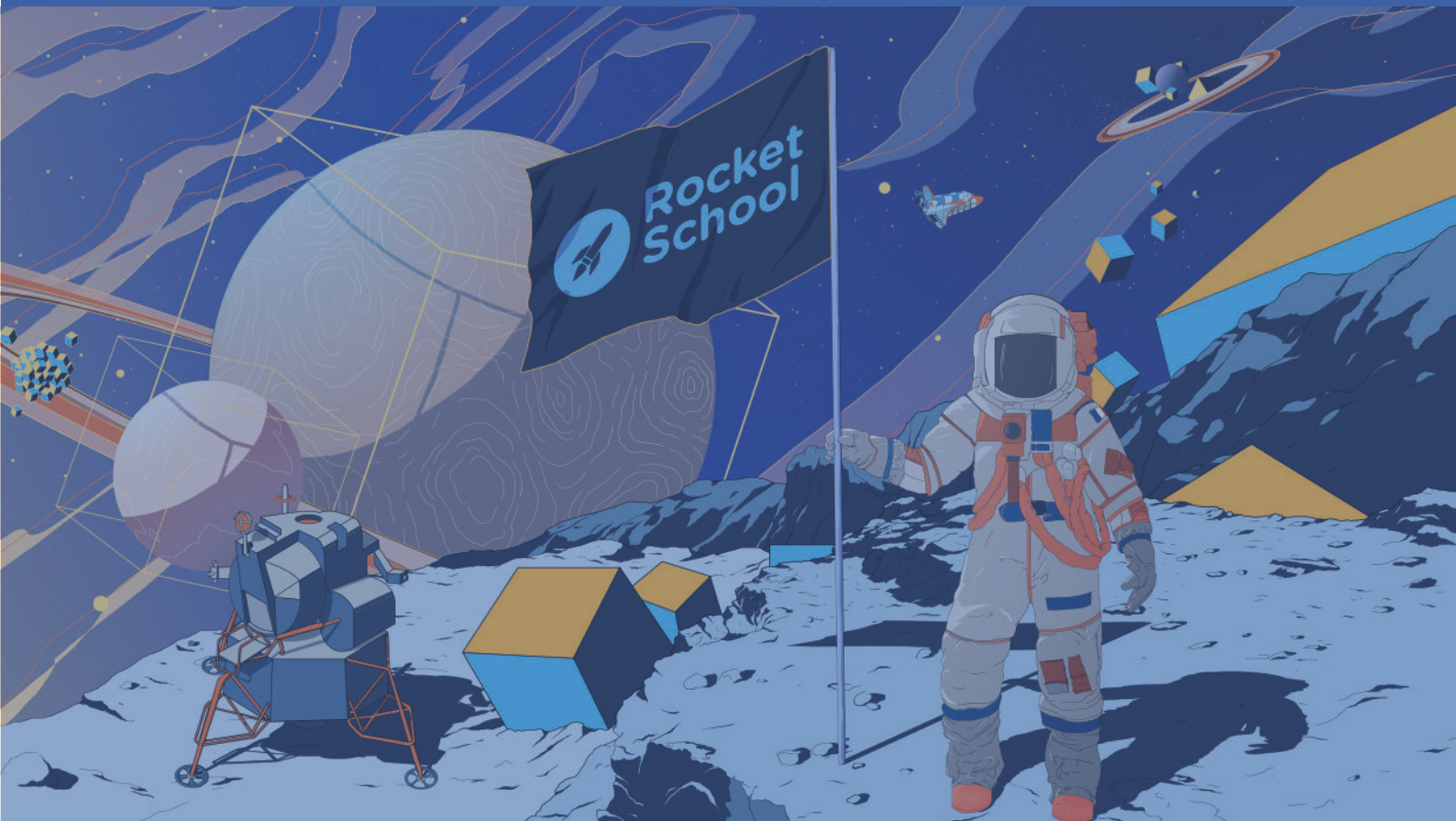
L'école des talents du numérique



**Rocket
School**
#business

Programme bachelor

DIGITAL BUSINESS DEVELOPER



Intégrez les meilleures startups

Sommaire

| | |
|--|------|
| Présentation de Rocket School | P.3 |
| L'approche Rocket School | P.4 |
| Les trois piliers de notre approche | P.5 |
| Quelques spécificités de l'enseignement Rocket | P.6 |
| Qu'est ce qu'un digital business developer ? | P.7 |
| Le déroulement des programmes | P.8 |
| Focus sur le Bootcamp | P.9 |
| Le programme du Bootcamp | P.10 |
| Focus sur l'alternance | P.11 |
| Le programme de l'alternance bachelor | P.12 |
| Notre réseau pour votre alternance | P.14 |
| Les avantages de l'approche Rocket School | P.15 |
| Comment postuler ? | P.16 |
| Dates et financement | P.17 |
| Votre contact | P.18 |
| Ce qu'ils en disent | P.19 |

◆ Présentation de Rocket School

Rocket School est une école de **commerce** et **marketing** nouvelle génération

Nous formons aux dernières techniques et outils du digital et nous nous appuyons sur un réseau de plus de 1 000 startups et entreprises du numérique partenaires.



Nos campus sont situés à Paris, Lyon, Nantes, Marseille et Lille où nous formons plus de 500 personnes par an.

Nos cours sont donnés par des intervenants **professionnels reconnus** et une sélection des **meilleurs professeurs** (HEC, INSEAD, Google, FaceBook...).

✦ L'approche Rocket School

Une approche **concrète** et **tournée vers l'emploi**

Notre conviction est que la formation doit à la fois préparer à la fois à **l'emploi** et au **développement professionnel** de nos étudiants.

Nos programmes sont axés sur les métiers **en tension du numérique**, ceux qui recrutent et qui vous offrent de fortes possibilités **d'évolution en startup** et plus largement dans les entreprises du numérique.

À la clé pour vous, un diplôme Bac +3/5 et un CDI dans une startup innovante !

Des étudiants **opérationnels** dès leur premier jour en entreprise

La formation que nous proposons est **très concrète** au quotidien, afin de vous préparer au mieux aux défis qui vous attendent.

Notre mission est de vous rendre **opérationnels dès le premier jour en entreprise**

Pour cela, nous avons défini avec nos startups partenaires, sur chacun de nos programmes, un **Socle de Compétences** sur lequel nous nous engageons.

◆ Les trois piliers de notre approche

Orientation et avenir

Chaque candidat est orienté, en fonction de sa personnalité et de ses motivations, vers le métier du numérique qui lui offrira **les meilleures chances de réussite et d'épanouissement**.

1

2

Opérationnel

Nos étudiants sont d'abord préparés en format BootCamp pour être **opérationnels rapidement en entreprise**.

Apprendre à apprendre

La pédagogie Rocket School vous prépare aux **évolutions du métier** et vous aide à **adapter vos compétences grâce à l'alternance**.

3

✦ Quelques spécificités de l'enseignement rocket school

Nous mettons en oeuvre une **approche pédagogique innovante et adaptée pour la formation dans le numérique.**

- ✦ **Le Bootcamp** : un format "piscine" qui vous plonge dans le concret dès le 1er jour
- ✦ Un apprentissage en «**mode projet**», basé quasiment intégralement sur des mises en situation terrain
- ✦ De nombreux **challenges réels** avec des startups
- ✦ Une **gamification** des parcours
- ✦ Des **certifications digitales** dernière génération
- ✦ Une évaluation par les pairs
- ✦ Des professeurs, intervenants et coachs de très haut niveau, **experts reconnus** de la profession
- ✦ Des **conférences** et **événements** pour **enrichir votre réseau** tout au long de votre formation
- ✦ L'entreprise au coeur de votre cursus, grâce à **l'alternance**.

L'école de l'Excellence inclusive

Nous nous engageons à avoir un impact **positif** pour nos étudiants et pour la société, en favorisant la **diversité des profils, l'inclusion** et la **parité**. Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap et nous portons un soin particulier à **l'intégration de chacun**.

Nous encourageons tous nos étudiants à se dépasser, à trouver leur voie et à se fixer des objectifs **ambitieux** ; nous les accompagnons avec bienveillance pour réaliser ce projet professionnel et lui donner du sens.

◆ Qu'est ce qu'un digital business developer

Un Digital Business Developer est un **expert du business**, un super commercial qui maîtrise les outils et méthodes de vente basées sur les dernières techniques digitales. Il opère principalement dans les **startups et entreprises du numérique** B to B et c'est un élément central pour l'atteinte de leurs objectifs de **croissance**.

Dans les faits, le terme de "Digital Business Developer" (ou "Digital Sales" ou "Tech Sales" selon les entreprises) regroupe plusieurs fonctions différentes.

Digital Business Developer, un métier :

1. Pour relever des défis
2. Avec de l'autonomie
3. Avec de la liberté
4. Avec de très bonnes perspectives
5. Pour les bons performeurs.

Salaire d'entrée d'un Digital Business Developer :
35 000 - 45 000 € annuel.

Salaire Digital Business Developer après 2-3 ans
d'expérience : 60 000 - 80 000 € annuel.

“ Un bon commercial a du sang froid. Il ne prend rien personnellement, il sait mettre son égo de côté. Pour bien vendre, il faut d'abord bien écouter, l'empathie est une qualité primordiale du métier de business developer. ”



M. Pari, CEO MyBizDev et intervenant Rocket School

◆ Le déroulement des programmes

Recrutement & Intégration

Après un **test d'entrée** et un **entretien** avec Rocket School, vous rencontrez une de nos startups partenaires pour décrocher votre alternance

1

2

Le BootCamp Rocket - 3 mois full time

Vous êtes formé aux **compétences opérationnelles** d'un Bizdev junior. Vous êtes prêt à commencer votre **alternance**.

Un cycle bachelor en alternance

Vous intégrez votre cycle bachelor en alternance pendant 12 mois en format 4 jours par semaine en entreprise et 1 jour école

3

4

Vous réussissez vos examens et obtenez votre diplôme Bac+3 - RNCP niv6

Bachelor responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique*

*Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP35209) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de la commission de la certification professionnelle du 20/01/2021, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 512, sous l'intitulé Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique, avec effet jusqu'au 20/01/2026, délivrée par ROCKET SCHOOL, l'organisme certificateur.

◆ Focus sur le bootcamp

3 MOIS INTENSIFS DE PRÉPARATION

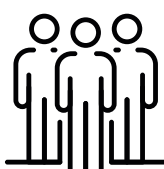
3 challenges de mise en pratique sur des problématiques réelles de startups

1



Interventions de nombreux professionnels du secteur

2



Collaboration avec les meilleurs incubateurs de startups

3



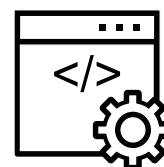
Apprentissage par la pratique, en «mode projet» sur des cas d'entreprise

4



Formation aux meilleurs outils digitaux

5



A l'issue du BootCamp, vous maîtrisez les compétences essentielles pour être opérationnel en tant que Business Developer Junior

Modalités d'évaluation : évaluations individuelles et collectives sur la base de rendus hebdomadaires et de challenges métiers réalisés en équipe.

1. Construire des personae
2. Construire/acheter des listes de leads
3. Enrichir les listes / Qualifier les prospects
4. Prospecter par téléphone
5. Automatiser des séquences de prospection
6. Faire du social selling / nurturing
7. Comprendre le secteur de la tech

“ Nous avons recruté Brice en moins de 15 jours. Le process de recrutement de notre Bizdev s'est donc trouvé largement raccourci et simplifié. Surtout, nous gagnons également énormément de temps grâce au bootcamp qui a permis à Brice d'être opérationnel dès son arrivée chez Nile. Je recommande vivement Rocket School et son équipe et je ferai appel sans aucun doute possible à leur aide pour nos prochains recrutements. ”

K. Bouras, Fondateur de Nile



◆ Le programme du bootcamp

7 MODULES POUR ÊTRE UN BIZDEV JUNIOR
OPÉRATIONNEL DÈS LE JOUR 1 EN ENTREPRISE :

Définir des personae

Comprendre et catégoriser les cibles et prospects de l'entreprise. Appréhender les comportements et caractéristiques pour prospecter de façon pertinente.



Construire / acheter des listes de leads

Créer ou acheter des listes de leads. Connaître et savoir utiliser les outils numériques pour identifier rapidement les bons prospects.

Enrichir les listes / qualifier des prospects

Enrichir les listes de prospects grâce aux réseaux sociaux. Prioriser ceux dont le besoin est mature pour maximiser les chances de conclure une vente.



Prospecter par téléphone

Apprendre les techniques pour maîtriser l'étape cruciale du call de découverte avec le prospect. Obtenir toutes les informations qui feront la différence et décrocher un rendez-vous.

Automatiser la prospection

Mettre en place des cadences de mails automatiques. Utiliser des outils d'automatisation de tâches simples pour être plus efficace.



Faire du social selling / nurturing

Apprendre à activer vos prospects via les réseaux sociaux professionnels (Linkedin, Twitter). Intégrer ces médias dans vos tunnels de vente.

Comprendre le secteur de la tech

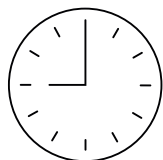
Appréhender les spécificités des entreprises de la tech, intégrer leurs méthodes de travail, comprendre les nouveaux métiers de la tech et connaître vos futurs interlocuteurs en startup.



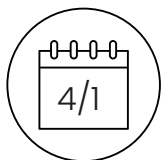
Au fil des 7 modules, apprenez à utiliser les outils indispensables du Bizdev digital : Google, Phantombuster, Drocontact, Lemlist, ProspectIN, Aircall, Hubspot, Zapier...

◆ Focus sur l'alternance

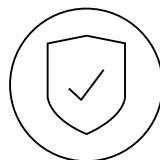
Avec l'alternance, votre bachelor à Rocket School est gratuit* et rémunéré !



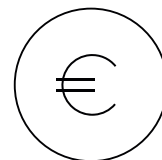
Durée
1 an



Rythme
4 jours en entreprise
1 jour en formation



Statut
Salarié en contrat de
professionnalisation
CDD/CDI



Coût
Gratuit* et rémunéré

Un contrat garanti

Si vous intégrez notre cursus c'est que vous avez décroché votre alternance dans une entreprise de notre réseau. Une équipe d'accompagnement dédiée organise, en amont de chaque promotion, des sessions d'entretiens, des speed-recruiting, des mises en relations avec nos startups partenaires. Et ça marche ! Plus de 90% de nos étudiants ont trouvé leur alternance suite à un entretien organisé par Rocket School (détail page 14).

L'alternance : une voie d'excellence

Plébiscitée par nos étudiants et nos entreprises partenaires, l'alternance à Rocket School est la voie royale pour décrocher un job et pour booster votre carrière :

- ◆ une opportunité exceptionnelle pour monter en compétences. Vous faites vos preuves sur le terrain tout en bénéficiant de temps de prise de recul à l'école.
- ◆ une stabilité financière. L'alternance finance vos études à Rocket School et vous assure un revenu de salarié (voir ci-dessous)
- ◆ un CV boosté. Vous valorisez une expérience longue en entreprise et vous préparez un diplôme reconnu
- ◆ un accélérateur de carrière. Une alternance réussie en temps que Business Developer c'est un job garanti à la clé et une cote de popularité sans égale auprès des entreprises.

Un rythme idéal

Le rythme d'alternance que nous proposons à Rocket School a été construit en concertation avec nos entreprises du digital partenaires pour optimiser votre progression pédagogique :

- ◆ 4 jours/semaine en entreprise : pour être pleinement intégré dans votre équipe de Business developers et atteindre vos objectifs
- ◆ 1 jour/semaine à l'école pour débriefer, échanger, progresser
- ◆ 1 semaine intensive par trimestre pour faire un zoom sur des problématiques clés et accélérer votre montée en compétences

Un salaire attractif

Votre alternance est conclue via un contrat de professionnalisation afin de vous garantir une rémunération à hauteur de vos compétences :

- ◆ Les salaires minimaux en contrat de professionnalisation sont définis légalement au niveau de la branche d'activité de l'entreprise.
- ◆ Les salaires de contrat de professionnalisation sont définis selon 2 critères : Le niveau de diplôme à l'entrée en formation et votre âge (plus ou moins de 26 ans).
- ◆ Les salaires varient entre 80% et 120% du SMIC en base fixe + des primes et rémunérations variables en fonction de vos performances de business developers

✦ Le programme de l'alternance bachelor

Vous préparez un Bachelor Responsable d'acquisition numérique, diplôme RNCP de niveau 6 (Bac+3) reconnu par l'Etat (*)

3 SPÉCIALISATIONS :

- ✦ Business Developer
- ✦ Growth Hacker
- ✦ Customer Success Manager

Un bachelor pour être opérationnel quelle que soit votre spécialisation

- ✦ Notre bachelor permet, en 1 an, de maîtriser les rouages de l'acquisition client et de **s'affirmer en entreprise** en tant que Business Developer, Growth hacker ou Customer success.
- ✦ Le programme s'articule autour d'un tronc commun permettant d'acquérir une culture business solide et de cours de spécialisation qui vous seront utiles pour votre prise de poste et après.
- ✦ 3 «full week» complètent ce programme, dont 1 hackathon «Acquisition B2B» inter-campus.

Des approches pédagogiques diversifiées afin de favoriser l'apprentissage, permettre une participation active de tous les étudiants et augmenter la motivation :

- ✦ Des modules e-learning pour apprendre la théorie
- ✦ Des séances de restitution collective afin de se questionner, échanger, débattre et apprendre entre pairs
- ✦ Des TP pour mettre en pratique avec un professionnel du métier (étude de cas, mise en situation, travaux de groupe,...)

Pour vous garantir un cadre de formation idéal, nous limitons la taille des promotions à 35 personnes maximum et interrogeons la qualité de nos cours et la satisfaction de nos étudiants au travers d'un dispositif d'amélioration continue rigoureux

✦ Le programme de l'alternance bachelor

Avec l'alternance, votre bachelor à Rocket School est **gratuit*** et **rémunéré !**

Tronc Commun / Fondamentaux

- ✦ Acquisition client
- ✦ Marketing
- ✦ Stratégie
- ✦ Finance
- ✦ Gestion de projet
- ✦ Softskills et savoir-être
- ✦ Full weeks tronc commun : Communication, Hackathon «Acquisition B2B»

Spécialisation Business Developer

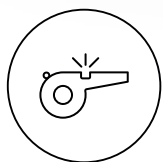
- ✦ Commerce 101 : la prospection
- ✦ Commerce 102 : la posture commerciale
- ✦ Commerce 103 : la négociation & le closing
- ✦ Full week spécialisation : la semaine du Bizdev

A l'issue de la formation...

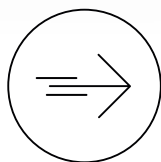
- Indicateur de réussite à l'examen sur les 12 derniers mois : 90%
- Taux de placement en entreprise et sortie positive à l'issue du cursus : 94%

◆ Notre réseau pour votre alternance

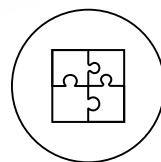
Un réseau et un accompagnement **exceptionnels** !



Coaching



Speed recruiting



Matching



Onboarding

Rocket School est forte d'un réseau de plus de **500 startups partenaires** qui nous permet d'orienter chaque étudiant vers les opportunités d'embauche qui lui conviennent le mieux. On vous présente aux entreprises et on vous forme aux techniques pour être le candidat choisi, l'aide au placement en entreprise est une de nos principales missions !

Startups et entreprises partenaires parmi les plus dynamiques du secteur :



Exemples des missions de nos étudiants en alternance :

- Développement et mise en place de stratégies de génération de leads
- Prise de contact et qualification de prospects identifiés
- Élaboration et mise en place du plan d'action
- Être ambassadeur de la marque, online et en personne
- Rédaction et présentation des propositions commerciales
- Rédaction et envoi des messages ciblés sur des campagnes multi-canal via des outils d'automatisation
- Exploration de nouveaux leviers et méthodes de growth hack pour accélérer l'acquisition de leads
- Administration du système de campagnes de marketing automation

“ La formation Rocket School est certainement la meilleure chose qui me soit arrivée : je n'arrivais pas à trouver de job dans mon domaine et maintenant je me retrouve dans un poste d'acquisition de leads super sympa dans une startup qui décolle ”



Kévin L., Promo 2020,
avis publié sur *L'Étudiant*

◆ Les avantages de l'approche rocket school

1 Une formation très opérationnelle, basée sur la réalité du terrain et les besoins des entreprises.

1

2

2 La préparation à un métier au coeur de l'innovation, qui offre de très bonnes perspectives.

3 Une alternance garantie dans l'une de nos startups partenaires.

3

4

4 L'accès à un diplôme reconnu Bac+3 - RNCP

5 De nombreuses opportunités de CDI à la clé

5

6

6 Une formation 100% finançable

“ Les atouts de Rocket School sont nombreux : recrutement sur soft skills, pédagogie basée sur la méthode Montessori, des supers coaches, des retours d'expériences de professionnels, un réseau de grande qualité, beaucoup de bienveillance et un bel esprit d'équipe. Les formations permettent d'acquérir des compétences clés, très recherchées par les entreprises ! ”

Aldja K., Promo 2019, publié sur Google

✦ Comment postuler ?

La sélection sur **soft skills**

Une des particularités de Rocket School est l'importance que l'on donne à vos soft skills. Bien sûr, nous allons valoriser votre motivation à intégrer la formation, mais pas seulement ! Grâce au **test de personnalité** en première étape du processus d'admission, nous ferons tout pour vous orienter vers la spécialisation où vous aurez toutes vos chances de vous épanouir et cela nous aidera également à vous positionner sur les propositions d'embauche qui vous correspondent.

1

Allez sur notre site rocket-school.com et cliquez sur l'icône « CANDIDATER »

CANDIDATER



2

Recevez notre test d'entrée par mail et complétez le. Il s'agit d'un test de personnalité et de motivation. L'objectif est d'avoir un 1er bilan sur votre profil et l'adéquation potentielle avec le métier de Digital Business Developer.

Prenez le temps de compléter sérieusement les 3 tests «SHAPE», «DRIVE» et «BRAIN» car les résultats sont des éléments importants du processus de sélection.

3

Si votre profil correspond au métier, vous serez contacté rapidement par Rocket School !

“ On a d'abord contacté Rocket School parce qu'on adhère complètement à la philosophie qui est de recruter sur des Soft Skills et de rendre les apprenants opérationnels très vite. Avec Simon en contrat pro, la promesse est tenue : bon niveau technique, focus sur l'exécution, très bonne intégration dans l'équipe, soif d'apprendre et capacité à progresser vite et sans limite. ”



V. Gunther, Co-founder Bookinou

◆ Dates & financements

Quand ?

Prochaines promotions :

juin - juillet 2021

septembre - octobre 2021

Quels coûts ?

Les coûts de la formation sont généralement **pris en charge par les entreprises** dans le cadre de l'alternance et par les différents dispositifs de financement.

Pour la majorité de nos étudiants, un financement est mis en place **assurant la gratuité de la formation**. Nous vous invitons à vous rapprocher de nos conseillers pour mettre en place le plan de financement adéquat.

- Prix de la formation BootCamp hors financement : 6 000 €
- Prix de la formation alternance Bachelor/Mastère : 5 000 € par an financé par l'entreprise

Votre salaire pendant l'alternance : **80 à 100%** du salaire de branche.



◆ Votre contact

Pour toute information complémentaire,
3 canaux sont à votre disposition :

Notre site web : **rocket-school.com**

Pour vous renseigner : **contact@rocketschool.com**

Pour suivre votre candidature :

- à Paris : **team-paris@rocket-school.com**
- à Lyon : **team-lyon@rocket-school.com**
- à Nantes : **team-nantes@rocket-school.com**
- à Marseille : **team-marseille@rocket-school.com**
- à Lille : **team-lille@rocket-school.com**



Nos campus :

48 rue René Clair, **75018 Paris**

90 Cours Lafayette, **69003 Lyon**

3 rue Menou, **44000 Nantes**

8 rue d'Hozier, **13002 Marseille**

99 A Boulevard Constantin Descat, **59200 Tourcoing**

◆ Ce qu'ils en disent

“ Une formation basée sur nos besoins et très opérationnelle. ”

Greg Pascal, CEO Sensio labs

“ Opérationnelle dès le premier jour : vrai must-have. ”

Marine Soroko, CEO Adimeo

“ L'approche sociale et business de Rocket School est un modèle extraordinaire. ”

Frederic Mazzella, Founder BlaBlaCar

“ J'ai envie de m'investir à 200% dans une startup et de m'offrir la possibilité de grandir avec elle. ”

Remi Ferrasti, Candidat Rocket School 2020

“ À tous les jeunes qui pourraient me lire, postulez à un job de SDR. C'est un vrai job passionnant. ”

Frederic Plais, CEO Platform sh





Rocket School

#business

rocket-school.com

