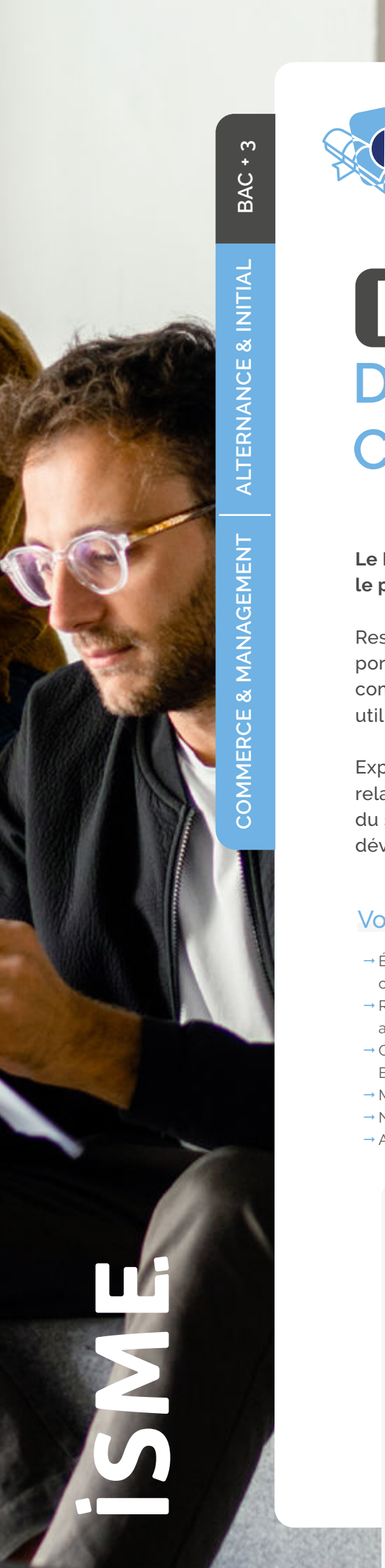

BAC + 3

ALTERNANCE & INITIAL

COMMERCE & MANAGEMENT

COMMERCE & MANAGEMENT

Bachelor Développement Commercial

Le Business Developer a en charge un périmètre dont il doit développer le potentiel d'affaires.

Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs.

Expert de la négociation complexe, doté d'une solide capacité relationnelle, d'une vision stratégique sur son périmètre d'activités et du sens du résultat sur le long terme, il est un acteur incontournable du développement de son entreprise.

Vos futures compétences

- Élaboration du plan d'action commercial
- Réalisation d'actions de recherche active d'opportunités
- Gestion d'un portefeuille de clients BtoB
- Montage d'opérations de fidélisation
- Négociation d'accords commerciaux
- Animation réseau de revendeurs

Votre futur métier

- Commercial itinérant
- Business Developer
- Responsable de Secteur

Votre Bachelor Développement Commercial avec l'ISME

25
élèves / classe maximum

55%
taux de poursuite d'études 2023

94%
taux d'embauche 2023

ISME

Au programme

Expertise commerciale
- → Stratégie et plan d'action
- → Stratégie de génération de pré-leads
- → Prospection et fidélisation
- → Organisation commerciale et performance
- → Techniques d'achat
- → Approche spécifique grands comptes
- → Négociation client
- → Propositions et écrits commerciaux

Environnement stratégique
- → Management stratégique et commercial d'entreprise
- → Marketing stratégique
- → Gestion - Finance
- → Droit des affaires

Compétences supports
- → Informatique bureautique
- → Anglais business
- → Pitcher en public
- → Communication écrite
- → Gestion de projet événementiel commercial

Les + des Bachelors ISME

Le Kit CARE

vous accompagne dans la recherche de votre alternance.

Notre coaching personnalisé

facilite votre intégration en entreprise et la réalisation des missions.

Le dispositif d'orientation professionnelle

pour identifier la formation adaptée à vos compétences et votre personnalité.

Et ensuite ?

Vous souhaitez poursuivre vos études pour obtenir des responsabilités plus importantes ?
Admission directe en 1ère année du Mastère

1. Responsable du Développement
2. Responsable des ventes

Admission

- → Étude de votre dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- → Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE - Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)
- → Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Rythme

En alternance
- → 2 semaines entreprise / 1 semaine école

Coût

En alternance
- → gratuit pour l'étudiant

Diplôme

Certification professionnelle de niveau 6
« Responsable du développement des affaires »

(code NSF 312n / 312p / 312t - RNCP n°34164)
Enregistré au RNCP par décision de France Compétences du 10/09/2019

Délivré par ASSOCIATION SUP DE VINCI

Je candidate en ligne

ISME

ISME Nantes
1 Rue Christian Pauc 44300 Nantes
02 40 50 56 37

ISME La Rochelle
2 Rue Joseph Cugnot 17180 Périgny
05 46 44 69 35

www.isme.fr