



BAC+3 ALTERNANCE - INITIAL

BAC+3 NÉGOCIATEUR D'AFFAIRES

Le/la Négociateur.trice d'Affaires négocie en toute autonomie auprès d'une cible composée exclusivement de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs pour contribuer activement au développement du chiffre d'affaires de son entreprise.

Sur son périmètre de responsabilité, il/elle décline donc la stratégie commerciale de son entreprise en plan d'action commercial qu'il/elle pilote afin de détecter des opportunités commerciales et mène des négociations complexes.

Objectifs

- Mener des négociations commerciales
- Rédiger des propositions commerciales personnalisées
- Veiller à la fidélisation des clients dans la durée

Profil

- Force de conviction
- Sens de la relation commerciale
- Sens de l'écoute

Métiers visés

- Technico-commercial.e
- Chargé.e d'affaires
- Responsable comptes clés
- Chef.fe de secteur vente à la GMS

Modalités d'admission

Pour faire acte de candidature, il faut être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de Niveau III (BTS, DUT).

Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Les missions en entreprise

- Élaboration de la stratégie commerciale
- Réalisation des actions de recherche active d'opportunités
- Relais en interne des informations stratégiques

ISME Nantes - Une école du réseau Sup de Vinci

DIPLÔME	BAC+3 Responsable du Développement des Affaires Certification professionnelle de niveau 6, reconnue par l'État et délivrée par ou en partenariat avec ADALES-Sup de Vinci (Eu.6 / NSF : 312p) - Décision de France Compétences du 10/09/19 - Publié au JORF n0038 du 14/02/2020
RYTHME	<p>En alternance 1 semaine école / 2 semaines entreprise</p> <p>En initial Stage obligatoire</p>
ADMISSION	<p>Niveau BAC+3 après un BAC+2 validé</p> <p>Candidature Dossier > Tests > Entretien</p>
ACCESSIBILITÉ	Accessible aux personnes en situation de handicap
POURSUITE D'ÉTUDES	BAC+5 Manager de la Stratégie d'Entreprise



EFFICACITÉ COMMERCIALE

Détection d'opportunités

- Stratégie commerciale et plan d'action commercial
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling, inbound marketing, personal branding
- Prospection directe : téléphone commercial, e-mailing, actions de marketing direct
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achat
- Organisation commerciale, prospection physique
- Approche spécifique grands comptes

Négociation

- Détection d'informations
- Techniques de négociation centrée sur le client
- Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux
- Approche grands comptes

Fidélisation

- Processus et outils à l'ère digitale
- Plan d'actions de fidélisation

COMPÉTENCES SUPPORTS

- Informatique bureautique : Excel avancé, PowerPoint appliqué
- Anglais et business

ENVIRONNEMENT STRATÉGIQUE

- Management stratégique d'entreprise
- Management commercial
- Marketing stratégique
- Gestion et finance
- Droit des affaires
- Qualité de la démarche commerciale

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Posture professionnelle
- Prise de parole en public
- Communication écrite
- Gestion de projet

Mémoire

Épreuve de négociation

Challenge création d'entreprise

Gestion événementielle

Soft skills

Creativ project : 100% négociation

Programme susceptible d'être modifié



Tom LA DROITTE

Après deux années de BTS NDRC, je me suis dirigé vers le parcours de l'alternance pour mon BAC+3.

J'ai tout de suite su que l'école ISME était faite pour moi. Les conseillers de formation ont été à mon écoute et prêts à m'accompagner !

Retrouvez-nous sur :
www.isme.fr



6 rue du Moulin de la Halvêque
44300 NANTES

Téléphone :
02 40 50 56 37

ISME - 529 195 497 R.C.S Nantes
Code APE 8559A - Siret 529 195 497 000 19