



BAC+3 ALTERNANCE - INITIAL

BACHELOR NÉGOCIATEUR.TRICE D'AFFAIRES

Le Responsable du Développement des Affaires a en charge un périmètre en responsabilité 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 en responsabilité et du sens du résultat sur le long terme, il est un acteur incontournable du développement de son entreprise.

Objectifs

- Construire le plan d'actions commercial du périmètre en responsabilité
- Déployer le plan d'actions commercial cross et multi canal de détection d'opportunités
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

Profil

- Sens de la relation commerciale
- Sens de l'écoute
- Force de conviction
- Gout du challenge
- Persévérance, résistance à l'échec

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

Métiers visés

- Responsable compte secteur (RCS) ou géographique
- Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
- Ingénieur commercial / Ingénieur d'affaires
- Chef de secteur
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Responsable technico-commercial
- Responsable de clientèle
- Responsable de la relation client

Les missions en entreprise

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

| | |
|---------------------------|--|
| DIPLÔME | Titre RNCP de niveau 6 - Responsable du développement des Affaires délivré par l'Association Sup de Vinci (Eu.6 / NSF : 312n/312p/312t / RNCP 34616) Enregistré au RNCP par arrêté publié au JO 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 | Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial |

Contrat en alternance
Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage*
de 12 mois

Réponse sous 7 jours



Efficacité commerciale

Parcours détection d'opportunités

- Stratégie commerciale et Plan d'actions commercial
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale : social selling - inbound marketing - personal branding
 - Détection d'opportunités : téléphone commercial
 - Détection d'opportunités : e-mailing, actions de marketing direct
 - Organisation commerciale
 - Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats
 - Approche spécifique grands comptes

Parcours négociation

- Collecte préalable d'informations (intégration possible dans module Négociation)
- Techniques de négociation centrée client
- Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Épreuve de négo
- Propositions et écrits commerciaux

Parcours fidélisation

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

Environnement stratégique

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

Compétences support

- Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)
- Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)
- Anglais business
- Prise de parole en public
- Communication écrite
- Gestion de projet

Modalités d'obtention du diplôme :

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : contrôle continu
- Évaluation des compétences déployées en entreprises : évaluation par l'entreprise
- Mémoire et soutenance de fin de formation

Programme susceptible d'être modifié

En partenariat avec :



ISME | INSTITUT SUPÉRIEUR
DE MANAGEMENT
DES ENTREPRISES

Service des Admissions

02 40 50 56 37
contact@isme.fr

ISME Nantes
Une école du Groupe SDV Éducation

6 rue du Moulin de la Halvêque
44300 NANTES
Téléphone :
02 40 50 56 37

Retrouvez-nous sur www.isme.fr

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

