



Institut Supérieur du Tertiaire

BAC+3 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

" J'aime être le leader et j'ai le goût des responsabilités.... "

CONTACT

contact.sca-jeune@grenoble.cci.fr
04 76 28 26 98

PUBLIC

Il faut être âgé de 15 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage.

PREREQUIS

Pour un accès en apprentissage

Être titulaire d'un diplôme BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes).

Le recrutement se fait sur dossier, tests écrits et entretien.

Aucune limite d'âge si l'apprenti est reconnu travailleur handicapé.

LIEU, DUREE ET MODALITE DE LA FORMATION

Lieu (dès la rentrée 2024) : [World Trade Center](#) 5-7 Pl. Robert Schuman, 38000 Grenoble

Durée : 490 heures sur 1 an.

Alternance : 1 semaine en centre de formation et 2 semaines en entreprise
Classe de 20 alternants en moyenne.

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Salles de cours équipées.
Centre de ressources : documentations, annales, sujets d'examens.

NATURE DU DIPLOME

BAC +3 enregistré au RNCP N° 36395 à la date du 25-04-2022. Organisme certificateur [Negoventis/CCI France](#).

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Évaluations orales et écrites sur les cours théoriques et pratiques, en contrôle continu. Périodes d'examens blancs. Épreuves finales en fin de cursus (dossier professionnel et soutenance orale).

Pour en savoir plus sur les modalités d'évaluation, vous pouvez consulter : [la fiche RNCP du diplôme](#).

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Bloc 1 Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal...
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection
- Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection

Bloc 3 Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Evaluer la performance des actions commerciales

Et après : POURSUITE DE FORMATION ET DEBOUCHES

Poursuite d'étude :

Master dans le marketing

Le responsable de développement commercial est capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants.

Les métiers :

- Chef(fe) de vente
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires

CANDIDATURE ET DELAI D'ACCES

Vous pouvez candidater à partir du mois de janvier jusqu'au 30 novembre en vous connectant sur notre site : www.ist-grenoble.fr onglet CANDIDATER.

Ce qui vous permet de bénéficier d'offres de contrats de nos entreprises partenaires.

Le démarrage de la formation se fera sur le 1^{er} trimestre de l'année.
Inscription sous réserve de place disponibles à la signature d'un contrat avec un employeur.
Le calendrier sera fourni après inscription définitive.
Le Service Conseil Alternance accompagne les jeunes et les entreprises dans la signature d'un contrat d'apprentissage.

HÉBERGEMENT

OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI.

Une superficie d'environ 3 500 m² :

- 2 niveaux sont réservés à la colocation, soit 4 appartements de 4 personnes avec kitchenette et coin repas,
- les 6 autres niveaux sont répartis en chambres simples, doubles ou multiples, avec des pièces d'eau et coin bureau,
- des chambres individuelles sont également prévues pour personne à mobilité réduite.

-Un accès Wifi gratuit.
-Un espace détente /salon télévision à chaque étage.
-Un accueil bagagerie au rez-de-chaussée.

COUT DE LA FORMATION

Formation gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

RESTAURATION

Un espace de restauration est à disposition des alternants..

MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification.

HANDICAP / ACCESSIBILITÉ

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Des chambres individuelles à l'hébergement sont prévues pour personne à mobilité réduite.
Pour plus d'informations merci de consulter notre site, rubrique formation et handicap.



LES TAUX ET RATIOS

Les taux et les ratios de la formation sont disponibles sur le site du Campus de l'Alternance- Rubrique Taux et Ratios.