



Institut Supérieur du Tertiaire

BACHELOR 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 : 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

Écrans de projection interactifs dans toutes les salles. Prêts d'ordinateur à l'année. Pack Office fourni. Compte photocopie. Accès au centre de ressources documentaires.

NATURE DU DIPLOME

BAC +3 enregistré au RNCP N°40568 à la date du 30-04-2025. Organisme certificateur Negoventis/CCI France.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle continu. Chaque bloc de compétences est évalué par au moins un écrit et une soutenance orale.

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

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Bloc 1 - Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu & outils de prospection
- Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection

Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

- Réaliser le diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer & effectuer le reporting de la performance commerciale.

Et après : POURSUITE DE FORMATION ET DEBOUCHES

Le BACHELOR Responsable de développement commercial est un titre à visée professionnelle, **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 septembre 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 dans les locaux de GEM.

MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION

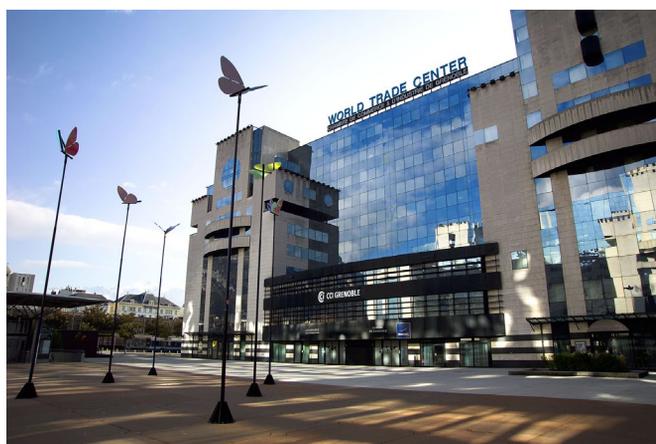
Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification.

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.

