

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISFAC LA ROCHELLE
Celine MIGNONNEAU
05.46.45.10.64
cmignonneau@isfac.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Niveau 6

Prérequis pédagogiques :

- Sens du contact - Rigueur - Autonomie -
Goût du challenge commercial L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Assurer une veille économique et technique de l'environnement de ses clients sur leur marché Concevoir une stratégie de prospection d'affaire en vue de détecter les marchés porteurs. Construire une solution commerciale adaptée au besoin du client, adaptée à leurs activités et leurs marchés. Appliquer des techniques de négociation pour conclure les contrats. Entretien et développer son portefeuille / réseau client. Mettre en place une organisation de recrutement et de gérer les ressources humaines. Manager les équipes. Élaborer un plan d'actions pour développer le centre de profit. Piloter et optimiser l'activité d'un centre de profit

Contenu et modalités d'organisation

BLOC 1 : ANALYSER ET DÉTECTER DES MARCHÉS PORTEURS (1ÈRE ANNÉE) - Assurer une veille économique et technique de l'environnement des clients sur leur marché - Concevoir une stratégie de prospection
BLOC 2 : METTRE EN OEUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE (1 ÈRE ANNÉE) - Construction d'une solution commerciale adaptée au besoin des clients - Négociation d'une affaire - Entretien et développement de son portefeuille client
BLOC 3 : CONSTITUER ET MANAGER DES ÉQUIPES (1 ÈRE ET 2 ÈME ANNÉE) - Mise en place d'une organisation de recrutement et de gestion des ressources humaines (définir les profils, plan de recrutement, sélection des candidats, entretien et choix) - Management des équipes (adopter un management adapté, animer et suivre la mise en place de projets, maintenir la motivation des équipes et leur adhésion au projet)
BLOC 4 : PILOTER L'ACTIVITÉ D'UN CENTRE DE PROFIT (2 ÈME ANNÉE) - Elaborer un plan d'actions - Utiliser des outils de pilotage de l'activité - Utiliser des outils de priorisation des actions - Evaluer la rentabilité et la stratégie financière de la structure - Définir des indicateurs de performance, analyser les résultats et mettre en place des actions correctives
Notre méthode : L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode

...
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Manager d'affaires - Niveau 7 : *Master, diplôme d'études approfondies, diplôme d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur (Niveau 7 européen)*

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
--------------	--------------------	-------	------------------------	---------------	-----	-----------

00208576

du 01/09/2021 au
30/06/2023

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE



FPC

Contrat
pro

00255977

du 26/09/2022 au
12/07/2024

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE



FPC

Contrat
pro

00414252

du 13/09/2024 au
10/07/2026

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE

Non
éligible

Contrat
pro

00414253

du 13/09/2024 au
10/07/2026

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE

Non
éligible

Contrat
app

00414254

du 13/09/2024 au
10/07/2026

La Rochelle
(17)

ISFAC LA
ROCHELLE



FPC