Ref. formation 202212152272

Bachelor Développement Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
Faustine RISSO
07.57.10.33.86
faustine.risso@isme.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 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Pour faire acte de candidature,il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS (2 années de prépa ou L2) Candidature en ligne sur www.isme.fr Etude du dossier, tests écrits et entretien de motivation Accessible aux personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :

Pour faire acte de candidature,il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS (2 années de prépa ou L2)

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le Business Developer a en charge un périmètre dont il doit développer le potentiel d'activité, via le chiffre d'affaires, son nombre de clients. 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 et doté d'une solide aisance relationnelle, le Business Developer a une vision stratégique sur son périmètre d'activités et un sens du résultat sur le long terme. Il est acteur incontournable du développement de son entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

Expertise commerciale Stratégie et plan d'action Stratégie de génération de pré-leads Prospection et fidélisation Organisation commerciale et performance Techniques d'achat Approche spécifique grands comptes Négociation client Propositions et écrits commerciaux Environnement stratégique Management stratégique et commercial d'entreprise Marketing stratégique Gestion - Finance Droit des affaires Compétences supports Informatique bureautique Anglais business Pitcher en public Gestion de projet événementiel

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

Validation(s) Visée(s)

Responsable du développement des affaires - *Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)*

Et après ?

Suite de parcours

Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial METIERS VISES : Commercial itinérant Business Developer Responsable de Secteur Ingénieur d'Affaires Au sein de toutes les entreprises ayant un service commercial (produits ou services, B2B, B2C ou B2G)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00334991	du 11/09/2023 au 12/07/2024	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	Contrat app
00393079	du 16/09/2024 au 21/07/2025	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	Contrat app
00523388	du 22/09/2025 au 01/09/2026	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	Contrat app

00599584	du 15/09/2025 au 02/09/2026	Bordeaux (33)	**FORMASUP CAMPUS**	Non éligible	Contrat app