

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISME-LA ROCHELLE

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)

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)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Poursuites d'étude : Mastère Manager Développement Commercial Métiers visés : 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
00523223	du 22/09/2025 au 01/09/2026	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		MON COMPTE FORMATION	FPC