DOUBLE CERTIFICATION CHARGE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle de niveau 6
enregistrée au RNCP par CDE FEDE France -

BACHELOR BUSINESS DEVELOPER

- Diplôme Européen de la Fédération Européenne des Écoles (FEDE), diplôme privé -

Ce double diplôme vous permettra d'acquérir les compétences liées au développement des entreprises sur le plan commercial et stratégie commerciale ainsi que managériale

- En alternance - Certificateur : CDE FEDE FRANCE

RNCP: 40172 / Code diplôme: 26X31221 Code NSF 312: Commerce, Vente

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/

Date de décision : 31/01/2025 Date d'échéance : 31/01/2028

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme de niveau 5 dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing. A titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle d'1 an ; pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 attestant d'une expérience professionnelle.



SAS au capital de 30 000 € Siret : 89072413100010

N° de déclaration d'activité : 84380759938

UAI : 0383560N

Certification Qualiopi: N° 2001565

12, rue de la Rivoire

38300 BOURGOIN-JALLIEU

Tél. 04 28 35 11 63 Email : secretariat@iscl.fr

Rythme de la formation: 1 semaine à l'ISCL et 2 semaines e n entreprise Formation uniquement en alternance:

- Coût : prise en charge par les branches professionnelles
- Rémunération en fonction de l'âge de l'étudiant et du cycle d'études.

Modalités d'accès:

Dossier d'inscription + Entretien de motivation **Inscription :** Télécharger un dossier d'inscription sur

notre site: www.iscl.fr

Poursuite d'études : si les Bachelors visent une insertion professionnelle, une poursuite d'études est possible, notamment en Mastère (18 mois) en intégrant directement la 4ème année

NOMBRE MAX D'ÉTUDIANTS:









TAUX DE SATISFACTION &

TAUX DE RÉUSSITE :

à venir

OBJECTIFS

- Analyser les besoins entreprises et les attentes clients
- Identifier les stratégies possibles
- Définir des objectifs commerciaux
- Concevoir un plan d'action commercial
- Piloter les actions
- Développer la relation client
- Maîtriser les outils numériques en lien avec le métier
- Contribuer à la démarche RSE de l'entreprise
- Maîtriser les fondamentaux du marketing

MÉTIERS VISÉS

- Account manager
- Attaché commercial
- Business développer
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable d'un point de vente
- Responsable commercial
- Responsable développement des ventes

MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Stratégie d'entreprise
- Audit commercial
- Marketing
- Outils et construction d'outils de suivi
- Mise en place plan d'actions commercial
- Perfomance
- Management équipe commercial
- Gestion de la relation client
- Impact du commerce dans la RSE
- Prospection et négociations
- Anglais
- Citoyenneté Européenne
- Ressources Humaines en France et en Europe
- Management
- Droit

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle de connaissances
- Partiels
- Examens finaux (oraux et écrits)

FAIRE SON BACHELOR À L'ISCL ——

Le trait d'union entre l'enseignement et l'entreprise

UN ETABLISSEMENT PAS COMME LES AUTRES

- · Parcours collectif et parcours individualisé
- Formateurs reconnus et issus du monde professionnel
- Outils pédagogiques variés (digitaux, études de cas...)
- Cours en français et en anglais (après remise à niveau)
- Formatrice américaine pour l'anglais
- Cours en présentiel, études de cas, QCM, contrôles de connaissances

L'ISCL prépare l'étudiant, si nécessaire, à la recherche d'une entreprise (CV, lettre de motivation, techniques d'entretiens) et lui fait bénéficier de son réseau de professionnels.

AU CENTRE VILLE DE BOURGOIN-JALLIEU

- Bâtiment neuf et agréable aux normes PMR
- Possibilité d'adaptation pour des situations de handicap















sption graphique : www.ligneovale.fr



Team building, sorties entreprises, challenges commerciaux.







12, rue de la Rivoire 38300 BOURGOIN-JALLIEU Tél. 04 28 35 11 63 Email : secretariat@iscl.fr Certifié Qualiopi N° 2001565





