

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

## Titre de niveau 6 - en alternance -

Cette formation vous permettra d'acquérir les compétences liées au commerce et au marketing en France et à l'international

Certificateur : CTI / Collège de Paris.

RNCP : 35150 / Code diplôme : 26X31204

Date de décision : 16/12/2020

Date d'échéance : 16/12/2025

**Pré-requis :** Bac+2 ou équivalent

**Rythme de la formation :** 1 semaine

à l'ISCL et 2 semaines en 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](http://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

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](mailto:secretariat@iscl.fr)

**NOMBRE MAX  
D'ÉTUDIANTS :**



**15**

**DURÉE :**



**13  
mois**

**TAUX DE  
SATISFACTION &**



**TAUX DE  
RÉUSSITE :**

**à venir**

## OBJECTIFS

- Optimiser la stratégie de l'entreprise
- Élaborer un plan marketing stratégique et opérationnel en France et à l'international
- Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances
- Négocier et mettre en place les contrats et partenariats

## MÉTIERS VISÉS

- Chef de produit(s) junior, Business developer
- Chargé(e) de clientèle, chargé d'affaires
- Responsable du développement produit et/ou commercial en France et à l'international
- Chargé du développement commercial
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Le taux d'insertion global dans l'emploi et le taux d'insertion dans le métier sont disponibles dans la fiche RNCP du diplôme.

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Marketing stratégique et opérationnel
- Analyse marché
- Droit, Négociation, Budget
- Community management
- Enquête et fidélisation
- Cahier des charges et Plan d'action commercial-marketing
- Management d'une équipe commerciale, RH, performance

## 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



conception graphique : www.ligneovale.fr ©Coline Morin



*Voyage en Europe  
dans le cadre de  
l'international*



**Calendrier de  
nos "Journées  
Portes  
Ouvertes" sur  
notre site**

**ISCL** INSTITUT SUPERIEUR  
COMMERCE & LOGISTIQUE  
alternance

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

Le Certificateur de ce diplôme est CTI (Centre de Techniques Internationales) et le Collège de Paris. ISCL est partenaire habilité pour former et évaluer les candidats à ce diplôme.

