



Objectifs de la formation

- Secondier un responsable commercial ou export.
- Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.



Habilitation Mars 2024



Modalités d'évaluation du diplôme

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre, bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long du parcours pédagogique, l'apprenant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels



Moyens et Méthodes mobilisés

- **Humains** : équipe de formateurs experts dans leur domaine (général et professionnel) dont certains issus du monde de l'entreprise.
- **Pédagogiques** : présentiel théorique et pratique.
- **Techniques** : salle informatique ou iPad.
- **Accompagnement** : petits effectifs, Suivi personnalisé de la formation et de l'apprentissage en entreprise. Référent handicap et mobilité européenne.



Durée - Délai d'accès

- **12 mois** en alternance en entreprise et au centre de formation.
- 441h dont 35h de parcours spécialisé.
- **1 session par an.**
- Tests de positionnement, dossier de candidature et entretien.
- Admission définitive à la signature du contrat.



Public et Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 :

- BTS ou Titre Pro de niveau 5.
- Dérogation possible pour les niveaux 4 à condition de justifier d'une expérience significative commerciale.



Indicateurs de résultats

Ouverture septembre 2025

Plus d'information sur [le site France Compétences](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>



Tarifs

Gratuit pour l'alternant.

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire de France compétences.



Les débouchés

- Responsable de vente Export
- Chargé de projet Marketing et développement
- Gérant de société
- Responsable service clients internationaux
- Poursuite d'études possibles en MASTER ou MASTERE



Référent handicap

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Adaptation des moyens possible.
- Mise en relation avec le référent handicap

Mme Véronique LEGRAND au **05.49.50.34.19**

Mail : secretariat-cf@isaac-etoile.fr



Conditions d'accès et candidature

- Entretien et tests de positionnement.
- Prise de rendez-vous avec **Mme Cécilia JEAN-MARIE** : c.jeanmarie@isaac-etoile.fr



Contenu et validation de la formation

Enseignement professionnel

- **BLOC 1 : Elaborer une stratégie commerciale et marketing**

Marketing Opérationnel et stratégique : analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

RSE : contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

- **BLOC 2 : Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente**

Marketing digital : être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.

Communication stratégique : maîtriser les fondamentaux de la communication; établir des recommandations stratégiques et opérationnelles au travers du plan de communication.

Communication commerciale : mener une réflexion stratégique pour concevoir un plan de communication commercial en utilisant les dispositifs media et hors media adéquats.

- **BLOC 3 : Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise**

Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale : savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Législation et Gestion des Ressources Humaines : intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **BLOC 4 : Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale**

Management de l'équipe de vente : organiser et manager une équipe commerciale.

Recrutement de l'équipe de vente : maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.

Techniques de vente : assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Simulation Vente : préparation à l'épreuve de Simulation de vente.

Communication et Management : être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

- **BLOC 5 : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique**

Spécialité : International Marketing : comprendre les stratégies internationales de l'entreprise

- **BLOC Mémoire professionnel**

Conduite de projet : rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

- **BLOC Complémentaire**

Anglais appliqué : être capable d'exercer son métier en anglais

Méthodes et moyens mobilisés supplémentaires

- Anglais professionnel (préparation au passage du TOIEC possible).
- Mises en situation professionnelle.

Les plus d'ISAAC

- Logement possible en internat et restauration sur le site du CFA.
- Accompagnement personnalisé dans la recherche d'entreprise.
- Accompagnement dans les démarches administratives.
- Mise à disposition gratuitement de la suite Office 365.