

AGENDA DU RECRUTEMENT ISD



Berlin

TOUTES ADMISSIONS
SAMEDI 24 AVRIL



Casablanca

L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Direction des études :

Sylviane MURA et Evelyne TANGUY-LEROY

Professeurs et professionnels.

Au sein de l'équipe, des Tuteurs ISD assurent le suivi personnalisé du jeune, 1 tuteur pour 3 jeunes maximum

Locaux :

Entrée rue du mesnil-Grémichon

Lycée Flaubert,
1 rue Albert Dupuis
76044 Rouen cedex

Projet de poursuite d'études professionnelles

7 déc 2009
au 15 avril 2010

- Demande de conseil personnalisé à l'ISD sur votre entrée en apprentissage supérieur commercial
Site internet, téléphone, courrier
- Examen par la Commission des conseils de l'ISD
- Envoi par l'ISD d'un conseil personnalisé

Tests de pré-recrutement

24 avril
2010

- Convocation sous réserve d'avis favorable de la Commission des conseils personnalisés
- Entretien de motivation sur votre projet professionnel
- Test expression et grammaire française
- Test grammaire et vocabulaire anglais écrit

Journée d'information et de formation à la recherche d'entreprise.

28 avril
2010

Contrat de travail en apprentissage

9 sept 2010
au 30 juin 2013

- Mission commerciale validée par l'ISD sur 3 ans.

Rentrée I.S.D

9 sept
2010

ISD

Institut Supérieur de Développement – Rouen
École de Commerce et de Gestion
en apprentissage

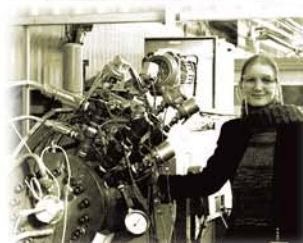
NÉGOCIATEUR INTERNATIONAL en 3 ans

Diplôme Chargé de développement commercial - niveau II - Bac +5

Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles

Entrée à Bac +2

Rentrée : 9 septembre 2010



Ce manager commercial Bac +5 - niveau II, professionnel sur un poste B to B, conjugue leadership, performance et développement durable :

Commercial export, Chef de produit, Responsable de zone

Sous le contrôle du responsable du service commercial import/export, le négociateur junior s'approprie la politique import/export de l'entreprise.

Il appréhende la diversité des marchés, anticipe les changements. Il vend des biens et des services à l'international. Il prospecte le marché à la recherche de nouveaux clients. Il préserve des marges. Il développe une gestion de la relation client à distance ou en face à face, au service de l'évolution optimale de l'entreprise.

Acheteur leader, Acheteur projet/programme

Sous le contrôle du responsable achats, l'acheteur junior s'approprie la politique achats générale, maîtrise la complexité des marchés et analyse les enjeux financiers et stratégiques de son portefeuille.

Il définit une politique d'achat de ses produits ou services. Il développe une activité de sourcing. Il négocie avec ses fournisseurs et émet des documents contractuels dans le respect d'une qualité globale. Il achète des biens et des services de prestation externe. Il propose des axes de réduction des coûts.

Le diplôme chargé de développement commercial

Diplôme d'établissement Education Nationale certifié RNCP niveau II, par Arrêté ministériel du 17/10/05 - JO du 18/11/05. Mention Négociation internationale.

C.F.A. I.S.D.- Flaubert - Éducation Nationale

1, rue Albert Dupuis - 76044 Rouen cedex

Tel : 02.35.12.88.87 ou 25 - www.isd-flaubert.com - contact@isd-flaubert.com