

## LA FORMATION PROFESSIONNELLE

### À l'ISD

- Vous recevrez une formation opérationnelle
- Vous qualifiez votre expérience grâce à un stage de pratique professionnelle en entreprise à l'étranger de 3 mois
- Vous devenez, en cas de succès à l'examen, titulaire d'un diplôme certifié de niveau II qui vous permet une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études (master spécialisé) - Arrêté ministériel du 17 octobre 2005 - JO du 18 novembre 2005.

### EN ENTREPRISE

- Vous êtes recruté sur une mission professionnelle.
- vous êtes autonome, combatif, doué d'initiative et enthousiaste et mettez au service de l'entreprise votre dynamisme afin d'optimiser la relation client.
- Vous bénéficiez de l'encadrement d'un maître d'apprentissage qui assure votre intégration à l'environnement de travail et à l'entreprise, votre formation au métier, votre coaching et votre évaluation.
- Vous êtes salarié et assuré social au titre du contrat de travail en apprentissage.



### + 26 ANS ? DÉJÀ SALARIÉ ?

- [Nous consulter](#)

## LE DIPLÔME CERTIFIÉ

### Négociateur national

1600 h de formation ISD

Année Bac +3  
9 sept 10 > 31 Août 11

Année Bac +4  
1er sept 11 > 31 Août 12

Année Bac +5 - Diplôme  
1er sept 12 > 30 juin 13

#### ENTREPRISE ET ENVIRONNEMENT

- ↘ Bien comprendre l'entreprise
- ↘ Environnement concurrentiel
- ↘ Développement durable et responsabilité sociétale
- ↘ Politique générale de l'entreprise
- ↘ Management stratégique

#### DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- ↘ Atelier théâtre
- ↘ Communication interpersonnelle
- ↘ Gestion du temps
- ↘ Planification d'un objectif
- ↘ Qualité
- ↘ Sécurité informatique
- ↘ Pilotage de projet
- ↘ Management opérationnel
- ↘ Qualité
- ↘ Sécurité informatique
- ↘ Optimisation de son recrutement

#### ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

- ↘ Anglais 1
- ↘ Allemand, espagnol ou russe 1
- ↘ Approches internationales et culturelles 1
- ↘ Géopolitique
- ↘ Séminaire collectif à l'étranger 2 - 1 semaine
- ↘ Anglais 2
- ↘ Allemand, espagnol ou russe 2
- ↘ Approches internationales et culturelles 2
- ↘ Intelligence économique
- ↘ Logistique des flux
- ↘ Séminaire collectif à l'étranger 2 - 1 semaine
- ↘ Anglais 3
- ↘ Stage professionnel à l'étranger :  
↘ *business track - 3 mois*

#### NEGOCIATION NATIONALE

- ↘ Analyse financière 1
- ↘ Gestion du risque client
- ↘ Informatique
- ↘ Politique et marketing achats 1
- ↘ Marketing téléphonique
- ↘ Marketing direct
- ↘ Négociation commerciale 1
  - ↘ Ventes
  - ↘ Achats
- ↘ Prospection commerciale vente
- ↘ Découverte des marchés publics
- ↘ Communication commerciale
- ↘ Analyse financière 2
- ↘ Rentabilité commerciale
- ↘ Gestion des projets et des risques/achats
- ↘ Politique et marketing achats 2
- ↘ Gestion des comptes-cibles
- ↘ Stratégie grande distribution et marques
- ↘ Négociation commerciale 2
  - ↘ Ventes
  - ↘ Achats
- ↘ Stratégie financière
- ↘ **Projet managérial :**
  - ↘ *Leader ship*
  - ↘ *Performance*
  - ↘ *Développement durable*

## L'ÉTRANGER

### Stage professionnel individuel

- Objectif général**  
Ce stage de 3 mois en fin de cursus permettra non seulement d'acquérir la maîtrise d'une langue étrangère dans le milieu des affaires mais aussi d'en faire un réel tremplin vers l'embauche.

### Approches internationales et culturelles

- Thématiques et séminaires**  
Bac +3 : Europe ou Méditerranée  
Bac +4 : Russie ou Amérique latine

Chaque année, 1 séminaire d'1 semaine sur place

## PROJET MANAGÉRIAL

- Ce projet consiste à choisir et à conduire un projet de middle management visant à développer la dimension leadership des acteurs du projet.
- Mené par une équipe-projet, piloté par un groupe de formateurs, le projet managérial comportera les éléments suivants :
  - ↘ Détermination des enjeux  
*changement, mobilisation des énergies, crise*
  - ↘ Traduction des objectifs sur la dimension leadership
  - ↘ Construction d'une solution de développement du leadership au plan individuel et/ou collectif
  - ↘ Mise en place d'outils de pilotage et de mesure des résultats afin d'ancre le changement programmé dans la durée.

## 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 NATIONAL 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 :**

**Ingénieur commercial B to B, Chargé d'affaires, Responsable commercial en PME.**  
Sous le contrôle d'un manager d'équipe, le **vendeur junior** intègre la stratégie client qu'il a vocation à développer et à fidéliser.

Il joue un rôle essentiel dans l'analyse et le traitement des informations en provenance du terrain. Il répond aux consultations et appels d'offres en conformité avec la stratégie de l'entreprise. Il conduit la préparation de l'offre technique, éventuellement en lien avec les partenaires extérieurs. Il établit la proposition financière et négocie l'obtention d'un contrat. Il acquiert progressivement autonomie et responsabilité.



**Acheteur leader, Acheteur national, 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 commerciale

**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](http://www.isd-flaubert.com) - [contact@isd-flaubert.com](mailto:contact@isd-flaubert.com)