

Titre Certifié

Responsable Technico-Commercial

Niveau II



IDRAC
BUSINESS SCHOOL

FORMATION EN APPRENTISSAGE

Objectifs

Le Programme Bachelor Responsable Technico-Commercial de l'IDRAC permet aux jeunes titulaires d'un Bac+2 technique ou scientifique de développer une double compétence marketing et commerciale en 1 an.

Ce Bachelor est la garantie d'une insertion professionnelle rapide et d'un accès à des postes à responsabilité (responsable de centre de profit, chef d'agence...).

Objectifs principaux :

- **Développer une double compétence** en valorisant le bagage technique ou scientifique initial,
- **Faciliter l'insertion professionnelle** par une formation intensive d'un an opérationnelle en entreprise, qui permet de « parler couramment le langage marketing, négociation et management » et donc d'évoluer avec plus d'aisance dans la vie professionnelle.

Programme

Enseignements généraux

Les enseignements généraux permettent à l'étudiant de prendre de la hauteur, nous posons ici les bases nécessaires à la prise en charge de postes à dimension managériale, notamment dans les métiers de la relation commerciale, du service au client et de la vente.

- Analyse de données
- Business English
- Contrôle de gestion
- Dossier Marketing
- Dossier Mémoire
- Environnement juridique de l'action commerciale
- Geopolitics on natural resources and the environment
- Gestion des ressources humaines
- Gestion Financière et comptable
- Grands principes économiques
- Informatique / bureautique
- Marketing Fondamental
- Services marketing
- Stratégie d'entreprise
- Systèmes d'information

Enseignements professionnels

Les enseignements professionnels visent à maîtriser les compétences purement liées à la démarche de commercialisation. L'objectif est de mettre en place et de développer les stratégies et les outils pour faire parler d'une marque et vendre ses produits.

- Business Game
- Cas concret de marketing
- Challenge IDRAC Nego
- Développer son leadership
- Dossier Fonctions commerciales
- Marketing BtoB et logistique
- Négociation commerciale
- Organisation du vendeur et gestion du temps
- Animation de réunions et présentation orale
- Prévision des ventes
- Prospection

Débouchés professionnels

Emplois visés

- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Assistant export
- Assistant marketing
- Acheteur junior

Evolution dans le métier

- Ingénieur commercial
- Responsable puis directeur commercial
- Responsable puis directeur marketing
- Dirigeant d'entreprise

Rythme d'alternance

2 semaines en entreprise et 2 semaines en formation de septembre à octobre, puis 2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation de novembre à juillet.

Lieu de formation

IDRAC Business School

3 bis rue de la Condamine
38610 GIERES

Conditions d'admission

Bac+2 ou 3 scientifique ou technique (DUT, BTS,...).

Comment s'inscrire ?

Admission sur dossier de candidature et concours.

Epreuves écrites online (coef 10) :

- Culture générale
- Business english
- Logique et raisonnement

Epreuves orales (coef 10) :

- Atelier collaboratif
- Entretien individuel

1 concours par mois de février à juillet, inscription au concours directement en ligne :

<http://www.bachelor-idrac.fr/admissions/3eme-annee-bachelor-technico-commercial/>

Contact :

Directeur d'établissement :

Florian GAUSSORGUES

@ : florian.gaussorgues@idracgrenoble.com

☎ : 04.76.09.15.72

Une question relative à l'apprentissage ?

FormaSup Isère Drôme Ardèche

3 avenue Marie Reynoard

38100 GRENOBLE

☎ : 04.76.84.56.52

@ : info@formasup-ida.com

Le Centre de Formation d'Apprentis FormaSup Isère Drôme Ardèche assure le bon déroulement, le suivi réglementaire et administratif des contrats d'apprentissage en collaboration avec **l'IDRAC Business School Grenoble**.

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

