

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Chargé d'affaires
- Chef de secteur vente à la GMS
- Responsable comptes-clés (KAM)
- Ingénieur commercial ou technico-commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

Titre à finalité professionnelle certifié BAC +5

- Entrepreneuriat
- Management de Relation Client
- Marketing communication
- Achats

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer un chiffre d'affaires d'une entreprise (B to B)
- Entreprendre des actions de prospection et de fidélisation en responsabilité
- Pratiquer la négociation commerciale

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Passer un entretien de positionnement
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation dans une entreprise en BtoB

DURÉE

- 455 heures sur 12 mois
- 13 semaines au centre de formation dont mobilité à l'étranger

RYTHME

- 35 h de cours
- 1 semaine au centre de formation / 2 à 3 semaines en entreprise

TEMPS EN ENTREPRISE

- 70% du temps

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Parcours pédagogique "HORIZON" / plan de développement et commerce responsable
- Business Game : stratégie, marketing, négociation, achats et finances

HORIZON

MODULES

BLOC 1 : CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE DU PÉRIMÈTRE DE RESPONSABILITÉ

- Management stratégique d'entreprise
- Gestion - finance
- Marketing stratégique
- Stratégie commerciale et PAC
- Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats



BLOC 3 : NÉGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES

- Collecte préalable d'informations
- Négo 1 : Techniques de négociation centrée client
- Négo 2 : Négociation complexe
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Propositions et écrits commerciaux
- Informatique bureautique (Power Point)
- Prise de parole en public
- Anglais et business



BLOC 2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOB

- Approche spécifique grands comptes
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale
- Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct
- Développement de réseau
- Organisation commerciale
- Plan de fidélisation - pilotage expérience client



BLOC 4 : PILOTER LA QUALITÉ ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE

- La data commerciale : collecte et exploitation
- Management commercial
- Qualité de la démarche commerciale
- Informatique et bureautique (Excel)
- Gestion de projet



Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

ENTREPRISE D'ACCUEIL

✓ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs (BtoB).

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- Développer un dispositif de veille et décliner la stratégie commerciale
- Déployer d'un plan de prospection omnicanal
- Optimiser le suivi des prospects et clients avec les ressources technologiques pertinentes
- Élaborer une stratégie d'approche et de découverte des besoins du client
- Décliner une argumentation et négocier pour finaliser un accord gagnant-gagnant
- Construire une proposition commerciale adaptée et différenciante
- Collecter la data commerciale et exploiter la donnée en élaborant des tableaux de bord
- Identifier les actions possibles permettant de satisfaire davantage les clients
- Animer un réseau de partenaires afin de développer l'activité

RÉMUNÉRATION

Salaire minimum mensuel au 01.06.2026

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures)
1 867,02€,
Taux horaire : 12,31€

		-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans
1ère année	27%	504€	43% 802€	53% 989€
2ème année	39%	728€	51% 952€	61% 1 138€
3ème année	55%	1026€	80% 1 250€	100% 1 456€

MÉTHODES MOBILISÉES

- Plateforme pédagogique, cours en présentiel et en distanciel.
- Études de cas, mises en situation et travaux dirigés.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Certification avec épreuves certifiantes, rapport de compétences finales et soutenance. Validation par blocs de compétences.
Nom du certificateur : Association Sup de Vinci
Titre à finalité professionnelle certifié « Responsable du développement des affaires » de niveau 6- RNCP38602 – NSF 312n, 312p, 312t enregistrée au RNCP par décision de France Compétences du 09/02/2024 délivrée par SUP DE VINCI. Date d'échéance d'enregistrement : 09/02/2029.
RNCP N°38602. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38602>



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Navette La Roche-sur-Yon jusqu'au CFA mise en place pour le lundi matin et vendredi midi uniquement.
A 3mn, un arrêt de bus ligne "Impuls'yon". Parking élèves sur place. Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes en situation de handicap. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap (Christelle COULON) la faisabilité selon le handicap.

PRESTATIONS DE SERVICES

- **1 100 €** annuel (restauration et projet pédagogique)
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Pré inscription de **30 €**



Une enquête menée sur l'insertion professionnelle révèle que **27,6% sont en formation, 72.4 %** des anciens élèves sont en situation d'emploi.



Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage

PRINCIPES ET CARACTÉRISTIQUES

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

DURÉE

- Jeune de moins de 30 ans
- Début de contrat : dès le **01/07/2026**
- Période d'essai de 45 jours travaillés en entreprise

RYTHME

- 455 heures de cours/12 mois (15 semaines)
- 35 heures de cours

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

- Jeune de moins de + 26 ans 100% du SMIC
- Début de contrat : dès le **01/08/2026**
- Période d'essai de 30 jours calendaires

- CDD de 12 mois maximum
- 5 semaines de congés payés par an
- Fin de contrat : **31/08/2027** maximum

Pour les contrats d'apprentissage conclus à partir du 1er juillet 2025 préparant à un diplôme ou titre de niveau Bac +3 et plus (niveaux 6 et 7 du RNCP), l'employeur doit s'acquitter d'une participation forfaitaire obligatoire et définitive de 750 € par contrat.

DÉMARCHES À SUIVRE

DEMANDE D'INFORMATION

- Contacter la MFR IFACOM
- Envoi de documentation et/ou dossier de candidature



PARTENARIAT

- Entretien de motivation pour valider le projet professionnel du jeune
- Rencontre avec l'entreprise pour valider ses besoins
- Mise en relation de jeunes en recherche des entreprises intéressées
- Contacts réguliers par téléphone ou e-mail
- Organisation d'un job dating en avril

RENTRÉE SCOLAIRE

- Envoi du dossier de rentrée à la famille fin août
- Rentrée scolaire en septembre (intégration possible jusqu'à fin octobre selon les places disponibles).

Contrat d'apprentissage

SIMULATION FINANCIÈRE

RÉMUNÉRATION EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Salaire minimum mensuel au **01.06.2026**

Salaire minimum brut mensuel (base 35 heures) 1 867,02€, taux horaire : 12,31€

La rémunération dépend de l'âge, de l'année de formation et de la situation du jeune avant le contrat.

	-18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans
1ère année	27% 504€	43% 802€	53% 989€
2ème année	39% 728€	51% 952€	61% 1 138€
3ème année	55% 1 026€	67% 1 250€	78% 1 456€

+26 ans 100% du SMIC. Pas de charges patronales pour les contrats d'apprentissage (-10 salariés)

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération plus élevée.

RÉMUNÉRATION EN PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	21 à 26 ans	+26 ans
Diplôme inférieur au Bac	55% 1 026 €	70% 1 306 €	85% 1 586 €
Diplôme supérieur au Bac	65% 1 213 €	80% 1 493 €	100% 1 867 €

LE PLANNING DE FORMATION - BAC +3 REDA

PLANNING 1ÈRE ANNÉE - CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Planning prévisionnel 2026-2027 - Sous réserve de modifications

Rythme alternance : 1 semaine en centre de formation/ 3 semaines en entreprise (exemple : non contractuel)



Legend: Semaine en formation à l'IFACOM (35 heures)