



SUP
Seigné
ISSOIRE

**PÔLE SUPERIEUR
DE COMMERCE
SPECIALISE EN BTOB**

*Rejoignez-nous pour une expérience
professionnalisante et stimulante,
où l'enseignement va bien au-delà
des cours traditionnels !*

VOTRE AVENIR COMMENCE ICI !

**SUP'SÉVIGNÉ,
C'EST LA GARANTIE
DE 2 FORMATIONS POST-BAC
DIPLÔMANTES AVEC :**

DES CLASSES À TAILLE HUMAINE

Maximisez votre apprentissage avec des groupes de 25 étudiants maximum. Une attention personnalisée et un suivi individuel.

UNE PÉDAGOGIE ACTIVE

Participez à des visites d'entreprises, assistez à des conférences animées par des intervenants extérieurs, experts du secteur et engagez-vous dans des projets concrets.

UN COACHING PERSONNALISÉ

Plus qu'un simple enseignement, bénéficiez d'un accompagnement individuel qui vous aidera à atteindre vos objectifs professionnels.

DES ÉVÉNEMENTS ENRICHISSANTS

Impliquez vous dans des salons, foires et moments de convivialité (intégrations, fête de fin d'année, remise des diplômes...) pour renforcer votre réseau et vos compétences.

UN RÉSEAU SOLIDE ET DES PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Profitez de notre réseau d'anciens élèves et de nos collaborations avec des groupements d'entreprises tels que DCF (Dirigeants Commerciaux de France), Synerg'iss, REA (Réseau Entreprendre Auvergne) ...





DANS UN ENVIRONNEMENT PRIVILÉGIÉ !

LOCAUX CONFORTABLES ET FONCTIONNELS

- **Bâtiment dédié à la formation supérieure** avec un accueil chaleureux et un service administratif à votre disposition.
- **Salles de formation spacieuses** et salle informatique, pour un cadre d'apprentissage optimal.
- **Espace détente** avec baby-foot et Wi-Fi pour se relaxer entre les cours.

RESTAURATION SUR PLACE

- **Cantine** (déduction de 3 €/repas pour les apprentis) **et self** à votre disposition pour des repas sains et équilibrés.
- **Salle de repas entièrement équipée** (micro-ondes, réfrigérateur, machine à café, tables et chaises, mange-debout, vaisselle).
- **Commerces alimentaires et restaurants à proximité** pour diversifier vos choix.

MOYENS TECHNIQUES PERFORMANTS

- **Accès à Internet** haut débit.
- **Abonnement Microsoft 365** pendant toute la durée de votre formation.
- **Ordinateurs, vidéo-projecteurs, et copieur/scanner couleur** à votre service.
- **Bornes de recharge** sécurisées pour vos téléphones portables.
- **Espace numérique de travail** via l'ENT EcoleDirecte et TEAMS.

TRANSPORTS ET LOGEMENTS FACILITÉS

- **Parking gratuit à proximité et places de stationnement** disponibles aux alentours pour les scolaires et **parking privé** de l'établissement accessible aux apprentis.
- **Transports scolaires** (bus) pour faciliter vos trajets.
- **Gare** à seulement 10 minutes à pied.
- **Accès au réseau de transport collectif Cherpa** - Agglo Pays Issoire (capissoire.fr).
- **Aide au permis de 500 €** pour les apprentis.

FRAIS

Aucun frais pour les alternants, les formations sont prises en charge par l'entreprise d'accueil. L'alternant est rémunéré selon un barème. Pour les statuts scolaires en BTS se reporter aux tarifs annuels disponibles sur notre site.

LE COMMERCE

Accessible
à tous les BAC
via la procédure
Parcoursup

BTS CCST

Diplôme éducation
nationale de niveau 5

Conseil et Commercialisation
de Solutions Techniques

LE MÉTIER

Négociateur commercial et conseiller technique auprès de ses clients, le technico-commercial représente le savoir-faire de sa société. Itinérant ou sédentaire, il est présent sur l'ensemble du processus de vente : prospection, négociation, commande et souvent SAV.

RYTHME

Formation de 2 ans possible en **scolaire et/ou en apprentissage**.

- Calendrier éducation nationale dont 16 semaines de stage pour les scolaires
- 1350 h de formation et le reste du temps en entreprise pour les apprentis

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Développer et fidéliser un portefeuille clients sur un secteur géographique.
- Identifier voire anticiper les besoins de la clientèle afin de proposer une solution sur mesure.



ENTRE EXPERTS

ENSEIGNEMENTS - BLOCS DE COMPÉTENCES



**CONCEPTION
ET NÉGOCIATION
DE SOLUTION TC**

**MANAGEMENT
DE L'ACTIVITÉ TC**

**DÉVELOPPEMENT
DE LA CLIENTÈLE
ET DE LA RELATION
CLIENT**

**MISE EN ŒUVRE
DE L'EXPERTISE TC**

**CULTURE
ÉCONOMIQUE,
JURIDIQUE ET
MANAGÉRIALE**

**CULTURE
GÉNÉRALE
ET EXPRESSION**

**COMMUNICATION
EN LANGUE
VIVANTE
ÉTRANGÈRE**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves écrites et orales en CCF durant la deuxième année
- Épreuves écrites d'examen final
- Validation de la période en entreprise



APRÈS LA FORMATION

De nombreuses options à l'issue de la formation :

- Licences pro et Ecoles supérieures de commerce, management, communication, qualité dont le Bachelor Chargé d'Affaires proposé dans l'établissement (cf. Page du Bachelor)
- Intégrer directement le marché du travail

BACHELOR CHARGE D'AFFAIRES

Certification professionnelle de niveau 6

LE MÉTIER

Le métier de **Responsable du Développement des Affaires** se définit à travers deux dimensions :

- Le développement commercial
- La dimension BtoB (professionnels à professionnels)

Il doit être un expert de la négociation complexe, doté d'une solide capacité relationnelle, d'une vision stratégique à long terme.

- Chargé d'Affaires
- Ingénieur Commercial
- Chef de Secteur
- Responsable Grands-comptes / Comptes Clés

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité
- Développer un portefeuille clients BtoB
- Négocier des accords contractuels complexes
- Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale sur le périmètre en responsabilité

ENSEIGNEMENTS

Pédagogie active basée sur des mises en situation, des analyses de cas pratiques, un cas fil rouge, des travaux en groupe et en individuel, des jeux de rôles, des simulations, des débriefs d'épreuves filmées...

Un projet de création d'entreprise à réaliser sur l'année avec l'ensemble de la promotion.

RYTHME

Formation en 1 an, 100 % en Alternance

- **16 semaines en formation** (550 h de cours réparties sur l'année)
- **35 semaines en entreprise** (dont 5 semaines de congés payés)



◀ *Dispensés par une équipe de 17 professionnels et formateurs experts dans leur domaine.*

BAC +3 ACCESSIBLE À PARTIR D'UN BAC +2

Recrutement
sur dossier



MODULES

DROIT
DES AFFAIRES

ÉCRITS
COMMERCIAUX

ANGLAIS
ET BUSINESS

DÉTECTION
D'OPPORTUNITÉS
EN COMMERCE

INFORMATIQUE
ET BUREAUTIQUE

MANAGEMENT
COMMERCIAL

GESTION
DE PROJET

GESTION -
FINANCE

INFORMATIQUE
ET BUREAUTIQUE

MANAGEMENT
COMMERCIAL

CONTACT
EN MARKETING
DIGITAL

PRISE DE PAROLE
EN PUBLIC

RELATION
CLIENTS

STRATÉGIE
COMMERCIALE
ET PAC

TECHNIQUES
D'ACHAT
ET LOGISTIQUE

LA DATA
COMMERCIALE

DÉVELOPPEMENT
DU RÉSEAU

NÉGOCIATION COMPLEXE
ET APPROCHE SPÉCIFIQUE
GRANDS COMPTES

NÉGOCIATION
EN SITUATION TENDUE
OU CONFLICTUELLE

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Simulation certifiante
- Épreuve de négociation
- Soutenance (orale)
de fin de formation

Chaque bloc de compétences
peut être validé séparément.
La certification s'obtient par
la validation des 4 blocs de
compétences par un jury.

APRÈS LA FORMATION

De nombreuses options à l'issue de la formation :

- Intégrer directement le marché du travail
- Poursuivre ses études en Mastere
- Créer son entreprise



ASSOCIATION
SUP DE VINCI

Certification professionnelle "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.
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38602/>

**CONTACTEZ-NOUS
POUR PLUS
D'INFORMATIONS
ET VOUS INSCRIRE :**



LAURÈNE CHIRAND
Responsable Pôle Supérieur
04 73 54 54 93 – 06 70 47 83 98
polesuperieur@institutionsevigne.fr

 **BTS CCST Sevigne**
 **supsevigne**



LYCÉE/UFA SÉVIGNÉ SAINT-LOUIS
2 et 4 av de la Libération
63500 ISSOIRE

