



BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL



Accessible pour les titulaires d'un BAC général ou d'un BAC technologique tertiaire

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Manager une équipe commerciale :

- Constituer une équipe commerciale et en assurer l'organisation

Gérer une unité commerciale :

- Assurer le fonctionnement de l'unité commerciale et la gestion prévisionnelle
- Assurer la communication des résultats de l'activité

Piloter des projets d'action commerciale ou de management :

- Assurer la qualité de service à la clientèle et la fidélisation de la relation client
- Assurer les objectifs de vente

Gérer l'offre de produits et de services :

- Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle
- Gérer les achats et les approvisionnements
- Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel
- Dynamiser l'offre de produits et de services

Rechercher et exploiter l'information essentielle à l'activité commerciale :

- Assurer la veille commerciale et réaliser des études commerciales
- Enrichir et exploiter le système d'information commerciale
- Intégrer les technologies de l'information dans son activité

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Accessible pour les titulaires d'un BAC général ou d'un BAC technologique tertiaire

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Vendre et gérer la relation client :

- Créer et développer des clientèles cibles
- Animer et gérer la gestion client digitale
- Créer et animer un réseau de vente

Produire les informations commerciales :

- Intégrer un système d'information commerciale
- Contribuer à son amélioration
- Gérer l'information commerciale

Organiser et manager l'activité commerciale :

- Piloter l'activité commerciale
- Évaluer la performance commerciale
- Participer à l'organisation de l'équipe commerciale

Mettre en œuvre la politique commerciale :

- Décliner l'offre commerciale dans ses différentes dimensions
- Adapter et mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Participer à l'évolution de la politique commerciale

TITRE PRO BAC + 3 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Accessible pour les titulaires d'un diplôme BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes)

Le **Responsable du développement commercial** exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Bloc 2 - Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

TITRE PRO BAC + 3 CHARGÉ DE CLIENTÈLE PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS EN BANQUE ET ASSURANCE



Accessible pour les titulaires d'un diplôme BAC + 2 soit 120 ECTS (BTS, DUT ou autres diplômes)

Le **Chargé de clientèle particuliers et professionnels en banque et assurance** a pour mission d'assurer la commercialisation de produits de banque et d'assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels (uniquement pour les entreprises unipersonnelles, auto-entrepreneurs, libéraux, artisans ou TPE). Il a donc la responsabilité de constituer, entretenir et développer un portefeuille de clients, qu'il conseille et accompagne dans leurs projets en leur proposant des produits adaptés à leurs besoins et problématique, qu'il s'agisse de financer l'achat d'un bien, de garantir la sécurité de leurs biens ou de leur responsabilité, ainsi que d'opérer une gestion optimale de leur compte, de leur épargne et de leur prévoyance

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

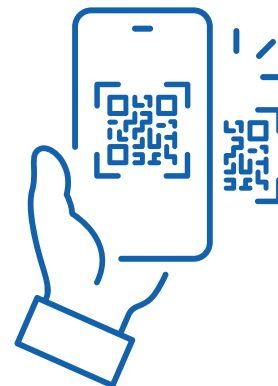
Bloc 1 - Prospection omnicanale de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

Bloc 2 - Commercialisation de produits banque/assurance auprès d'une clientèle de particuliers et/ou de professionnels

Bloc 3 - Entretien et développement d'un portefeuille de clients particuliers et/ou professionnels de produits banque/assurance

NOUVEAU, LE CAMPUS SE NUMÉRISE !

SCANNEZ LES QR CODES POUR ACCÉDER AUX DÉTAILS DE CHAQUE FORMATION EN LIGNE



T. 04 76 28 26 98 - ist-grenoble.fr

LES PICTOS



FORMATION POSSIBLE EN 1 AN



FORMATIONS CONTINUE



DIPLOME CONTROLÉ PAR L'ÉTAT



TITRE RNCP RECONNU PAR L'ÉTAT



DIPLOME CONTROLÉ PAR L'ÉTAT



DIPLOME CONTROLÉ PAR L'ÉTAT



ist-grenoble.fr



INSTITUT SUPÉRIEUR DU TERTIAIRE
CCI GRENOBLE

Institut supérieur du tertiaire

du BAC + 2 au BAC + 5



Le CAMPUS
de L'ALTERNANCE



processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

ADMINISTRATION ET GESTION DE L'ENTREPRISE



BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE



Accessible pour les titulaires d'un BAC général ou d'un BAC technologique tertiaire.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Optimisation des processus administratifs

- Conduire l'action administrative en appui aux membres de l'entité
- Conduire l'action administrative en gestionnaire de dossier
- Contribuer à la pérennisation des processus
- Rationaliser l'usage des ressources de l'entité

Gestion de projet

- Formaliser le cadre du projet
- Conduire une veille informationnelle
- Suivre et contrôler le projet
- Évaluer le projet

Collaboration à la gestion des ressources humaines

- Gérer la relation de travail
- Mettre en œuvre des actions d'amélioration de la qualité de vie au travail
- Organiser les activités du champ des relations sociales
- Mobiliser les outils du développement de la performance individuelle et collective

Développement culture générale et capacités d'expression

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement

- S'adapter à la situation : maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire
- Organiser un message oral : respect du sujet, structure interne du message

T. 04 76 28 26 98 - ist-grenoble.fr



COMPTABILITÉ, FINANCE



BTS COMPTABILITÉ ET GESTION



Accessible pour les titulaires d'un BAC général ou d'un BAC technologique tertiaire

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Traitement et contrôle des opérations comptables, fiscales et sociales

- Contrôler et effectuer le traitement comptable des opérations commerciales
- Contrôler et produire de l'information financière
- Gérer des obligations fiscales
- Gérer des relations sociales

Faibilisation de l'information et du système d'information comptable (SIC)

- Rechercher des informations
- Gérer des informations de l'organisation
- Contribuer à la qualité du système d'information

Situations de contrôle de gestion et d'analyse financière

- Analyser et prévoir l'activité
- Analyser la situation financière

Caractériser et analyser les choix organisationnels en matière de système d'information comptable et de gestion

- Conduire une veille comptable, fiscale et sociale
- Contribuer à la performance d'un processus et à la sécurisation des opérations

GRADE LICENCE DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION



Accessible pour les titulaires, d'un BTS CG, d'un DUT GEA option finance comptabilité obligatoirement ou d'une licence dans les domaines de l'économie et de la gestion

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Analyse des actes juridiques courants en lien avec l'activité d'une organisation.
- Analyse juridique du cadre sociétaire d'une activité économique.
- Suivi de dossiers clients en matière de droit social.
- Accompagnement en matière fiscale d'un client.
- Tenue de la comptabilité courante d'une organisation en vue de l'établissement des documents de synthèse.
- Analyse des choix de comptabilisation des éléments d'actifs et de passif.
- Conception des outils nécessaires au suivi de l'activité en vue d'améliorer sa performance.
- Conduite de l'analyse financière d'une activité économique.
- Organisation de la structure et du traitement de l'information au sein d'une organisation.

T. 04 76 28 26 98 - ist-grenoble.fr



GRADE MASTER DIPLÔME SUPÉRIEUR DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION



Accessible pour les titulaires du DCG ou DECF ou d'un diplôme de grade master

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Conception, mise en place et amélioration du système d'information comptable et financier au sein d'un cabinet d'expertise comptable et d'audit, de commissariat aux comptes ou de directions financières d'entreprises (PME/PMI ou grandes structures).

- Participation à la définition générale de la stratégie d'entreprise et/ou aux choix économiques de l'entreprise ou des clients du cabinet en produisant des informations comptables, financières, extra-financières, économiques, juridiques pertinentes pour la prise de décision.

- Conseil en matière fiscale, sociale, juridique, de gestion, de gouvernance d'entreprises ou d'associations.
- Supervision, tenue et consolidation des comptes d'entités et de groupes.

- Révision et appréciation des comptabilités.

- Présentation des comptes annuels et réalisation du reporting auprès des instances dirigeantes.

- Mise en œuvre du plan d'audit annuel d'une structure ou supervision de missions d'audit interne ou externe.

- Contribution au développement et au maintien des relations avec les partenaires de l'entreprise (notamment les commissaires aux comptes, les banquiers, l'administration fiscale, l'URSSAF, les autres organismes sociaux (mutuelle, prévoyance, retraite, médecine du travail...), les assureurs, les actionnaires))

- Tenue de la trésorerie, suivi des positions de trésorerie et vérification de leur traduction comptable et établissement de la trésorerie prévisionnelle dans le respect des ratios financiers d'endettement, de solvabilité, de fond de roulement...

NOTRE CŒUR DE MÉTIER : VOTRE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE



10 rue Aimé-Pupin
38029 Grenoble cedex 2

T. 04 76 28 26 98

@ campusalternance-grenoble.fr



Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z

