

CATALOGUE FORMATION

BACHELOR NÉGOCIATION-VENTE



ISMOD Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. ISMOD dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET
- UAI-CFA : 0756357C

Présentation

Le Bachelor Négociation et Vente (Négo-Vente) de l'ISMOD est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui a pour objectif de former des professionnels capables de « vendre », mais aussi de maîtriser toute la chaîne de valeur d'une affaire, de la stratégie à la fidélisation.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des Responsables des établissements marchands, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor Négo-Vente de l'ISMOD permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle ou de continuer vos études sur un cycle Bac+4/5. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac et Bac+2

Prérequis :

Le Bachelor Négociation et Vente (Négo-Vente) de l'ISMOD est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3^{ème} année, aux titulaires d'un BTS ou tout autre diplôme de niveau 5.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30 / contact@ismod-paris.fr

Objectifs

Le Bachelor Négociation et Vente (Négo-Vente) de l'ISMOD est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Identifier des prospects à fort potentiel et utiliser les nouveaux outils (Social Selling, CRM).
- ❖ Maîtriser les techniques de questionnement (méthodes comme le SPIN Selling) pour diagnostiquer les besoins.
- ❖ Savoir traiter les objections, défendre ses marges et conclure la transaction de manière efficace.
- ❖ Comprendre l'environnement concurrentiel et les tendances du secteur (notamment technologiques ou digitaux).
- ❖ Définir des objectifs chiffrés et choisir les leviers prioritaires pour les atteindre.
- ❖ Intégrer les différents canaux de vente (physique, e-commerce, réseaux sociaux) dans une stratégie cohérente.
- ❖ Apprendre à lire et à remplir des tableaux de bord pour ajuster ses actions.
- ❖ Initier les étudiants à l'animation d'une force de vente, au recrutement et à la motivation des collaborateurs.
- ❖ Garantir la satisfaction sur le long terme pour maximiser la valeur vie du client (Customer Lifetime Value).
- ❖ Développer l'aisance orale, l'empathie, la résilience face à l'échec et l'éthique des affaires.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats pdf, et/ou word et/ou ppt), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 3 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année.

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre 2026

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3^e année

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le NV de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

Débouchés

- ❖ Commercial Terrain / Itinérant
- ❖ Chargé d'Affaires
- ❖ Account Manager
- ❖ Customer Success Manager (CSM)
- ❖ Chef de Secteur (GMS)
- ❖ Responsable des Ventes
- ❖ Manager de Rayon
- ❖ Chef de Département
- ❖ Directeur d'Agence
- ❖ Conseiller de vente expert
- ❖ Conseiller clientèle
- ❖ Technico-commercial
- ❖ Business Developer

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en
entreprise

Programme

1^{ERE} ET 2^{EME} ANNEE

La formation Négo-Vente en 1^{ère} et 2^{ème} année qui vise à acquérir des compétences de gestionnaires, est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Humanités
- ❖ Concepts et actualités économiques
- ❖ Droit – Moot court
- ❖ Management des entreprises et Projets d'entreprise
- ❖ Administration des ressources humaines
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Management et gestion des activités
- ❖ Analyse marketing et Expérience client

Semestre 2 :

- ❖ Start-up et entrepreneuriat
- ❖ Techniques de négociation
- ❖ Anglais des affaires
- ❖ Processus comptable et gestion de la trésorerie
- ❖ Techniques de vente & closing
- ❖ Introduction au marketing et communication
- ❖ Stratégie de prospection
- ❖ Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

3^{EME} ANNEE

La formation Négo-Vente de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) blocs :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ Investigation et reformulation du besoin client
- ❖ Argumentation persuasive & psychologie client
- ❖ Vente BtoB & grands comptes
- ❖ Pitch & storytelling commercial

Semestre 2 :

- ❖ Droit de la propriété intellectuelle
- ❖ Négociation complexe
- ❖ Gestion des objections & closing
- ❖ CRM et suivi de la relation client
- ❖ Stage (obligatoire)

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

Contacts

Mail : contact@ismod-paris.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant : [CETTE PAGE](#)

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école