

# RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## France et International



Certification professionnelle de niveau 6

Lien RNCP :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35150/>

## Boostez votre carrière !



UNE FORMATION  
PROFESSIONNALISANTE



UN SUIVI  
PERSONNALISÉ



75% DE RÉUSSITE  
À LA CERTIFICATION



UNE PERIODE D'APPLICATION  
EN ENTREPRISE



UNE MONTÉE  
EN COMPÉTENCES

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique
- Définir les plans d'actions marketing
- Détecter les opportunités commerciales
- Développer un portefeuille clients
- Négocier et mettre en place les partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales

#### PUBLIC VISÉ

- Salariés en évolution professionnelle
- Demandeurs d'emploi en reconversion professionnelle



#### PRÉREQUIS

Bac + 2 – Bon niveau d'anglais usuel écrit et oral



#### DÉLAI D'ACCÈS

Réponse sous 10 jours

**PASSERELLES** : pas de passerelle

**ÉQUIVALENCES** : pas d'équivalence

#### COÛT FORMATION

5 544 € TTC

#### PLANNING DE LA FORMATION

de novembre 2022 à avril 2023

Formation : 336 heures

Possibilité de réaliser un stage en entreprise de 350 heures après la formation

Possibilité de valider un/ou des bloc de compétences

#### DURÉE HEBDOMADAIRE

du lundi au vendredi : 9h-12h30 et 13h30-17h30

**DURÉE TOTALE** : Du 21 novembre 2022 au 13 avril 2023

**FORMATION** : Du 21 novembre 2022 au 01 février 2023

**STAGE EN ENTREPRISE** : Du 2 février au 13 avril 2023

#### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques et de mises en situations professionnelles (travaux individuels, collectifs sur cas concrets issus de l'entreprise, QCM, tests d'auto-évaluation..)



#### MODALITÉS D'ÉVALUATION EN FIN DE PARCOURS

Études de cas écrites - dossiers professionnels -  
Mises en situations professionnelles -  
TOEIC final – oral d'anglais  
Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance devant un jury

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Management international (bac + 5)
- Master Affaires internationales (bac + 5)
- Entrée dans la vie active

### DÉBOUCHÉS

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires



## CONTENU DE LA FORMATION &amp; COMPÉTENCES VISÉES

**BLOC 1 : VEILLE COMMERCIALE ET PLAN D'ACTION MARKETING FRANCE ET INTERNATIONAL**

Veille commerciale, concurrentielle et technologique : collecte, traitement, analyse et diffusion des informations – outils de l'intelligence économique  
Réalisation d'études de marché - diagnostics stratégiques (PESTEL, PORTER, SWOT)  
Marketing mix : produit, prix, distribution, communication  
Stratégie marketing digitale – utilisation des réseaux sociaux.

**BLOC 2 : OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPEMENT DE PORTEFEUILLE CLIENTS**

Le plan d'action commerciale : définition des cibles commerciales et objectifs commerciaux  
Qualification des prospects – canaux de génération des leviers multicanale  
Les différentes méthodes de prospection – établissement des budgets commerciaux  
Choix des modes de commercialisation en fonction des pays  
Création et animation de réseaux commerciaux  
L'offre commerciale : rubriques spécifiques (produits, prix, conditions de livraison, de paiement...)  
Calcul des prix de vente en fonction des Incoterms ICC 2020  
Analyse et préparation des réponses aux appels d'offres

**BLOC 3 : NEGOCIATION – CONTRATS – PARTENARIATS**

Stratégie de négociation – check-list des clauses à négocier – conduite d'une négociation  
Négociation dans un environnement multiculturel – Négociation à distance  
Conditions générales de vente – Accords cadres – Contrats commerciaux  
Aspects juridiques des ventes : clauses contractuelles adaptées aux clients / pays  
Partenariats : agent, distributeur, franchise, licence...  
Mise en place et suivi des contrats et partenariats

**BLOC 4 : MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES ET SUIVI DE LA PERFORMANCE**

Pilotage d'une équipe commerciale – animation de réunions -  
Définition des missions des collaborateurs – styles de management – Management responsable  
Management et équipes multiculturelles – gestion des conflits – conduite du changement  
Outils de pilotage de l'activité commerciale – Analyse des écarts et actions correctives  
Suivi des résultats commerciaux par zone, canal, équipe...  
Suivi de la réalisation des affaires et des projets

**COMPÉTENCE TRANSVERSE : ANGLAIS PROFESSIONNEL / ANGLAIS COMMERCIAL**

Offres commerciales – Contrats commerciaux  
Négociation commerciale – jeux de rôle  
Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication)

## VALIDATION DE L'EXAMEN

Après validation de la formation, le candidat se verra remettre la certification  
« Responsable développement commercial France et International »  
code NSF 312P de niveau 6 délivré par le CTI. JO du 21/03/2021.

## POUR NOUS REJOINDRE

- 1 **Demande d'informations :**  
[info@ctifformation.com](mailto:info@ctifformation.com)  
- CV  
- Niveau d'études  
- Formation souhaitée
- 2 **TESTS**
- 3 **Entretien de motivation**
- 4 **Réponse sous 10 jours**
- 5 **Examen de la candidature par la commission d'admission**
- 6 **Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise pour les candidats admis**

Nos formations sont ouvertes à toute personne en situation de handicap après étude du dossier.



Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : [jean-claude.ragache@ifcv.fr](mailto:jean-claude.ragache@ifcv.fr)

**CONTACT ORGANISME**

**C.T.I. - Centre de Techniques Internationales**  
70 rue Anatole France - 92300 Levallois-Perret

**Tél :** 01 41 05 73 80 - [www.ctifformation.com](http://www.ctifformation.com)  
**Métro :** Anatole France (ligne 3)  
**Demande d'information :** [info@ctifformation.com](mailto:info@ctifformation.com)