

Bachelor RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

France et International

Certification professionnelle de niveau 6

Lien RNCP :

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



Osez l'alternance !



**1 ANNÉE
DE FORMATION**



**UN SUIVI
PERSONNALISÉ**



**75% DE RÉUSSITE
À LA CERTIFICATION**



UN SALAIRE



**UN DIPLÔME FINANCÉ
PAR L'EMPLOYEUR**

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

- Alternants en contrat d'apprentissage
- Alternants en contrat de professionnalisation



PRÉREQUIS

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



DÉLAI D'ACCÈS

Réponse sous 10 jours

PASSERELLES : aucune passerelle

ÉQUIVALENCES : aucune équivalence

CONDITIONS TARIFAIRES

6 650 € : financement OPCO et entreprise

PLANNING DE LA FORMATION

du 23 janvier 2023 à 10 novembre 2023

Formation : 420 heures

Rythme : 1 semaine formation/3 semaines entreprise

Possibilité de valider ce diplôme par bloc de compétences

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 CONTRÔLE CONTINU ET EXAMEN EN FIN DE FORMATION

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 & 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 ÉQUIPES 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 du cycle Bac+3, l'étudiant 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
- CV
- Niveau d'études
- Formation souhaitée

2

TEST anglais

3

Entretien de motivation

5

**Examen de la candidature
par la commission
d'admission**

4

Réponse sous 10 jours

6

**Accompagnement
personnalisé à la recherche
d'entreprise pour les
candidats admis**

Nos formations sont ouvertes aux
personnes en situation de handicap,
après étude du dossier.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent
handicap : 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

Métro : Anatole France (ligne 3)

Demande d'information : info@ctifformation.com