

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

Selon dispositif

DÉBOUCHÉS

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

POUR TOUTES INFORMATIONS CONTACTER LE CTI

PLANNING DE LA FORMATION

DURÉE HEBDOMADAIRE

STAGE EN ENTREPRISE

DURÉE TOTALE

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

Possibilité de valider un/ou des blocs 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



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 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
- 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
référént handicap : samir.behary@ifcv.fr

CONTACT ORGANISME

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

Tél : 01 84 78 22 14 - www.ctifformation.com

Métro : Anatole France (ligne 3)

Demande d'information : info@ctifformation.com