

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

France et International

Bachelor (RNCP niveau 6)



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

7 968 € TTC: financement OPCO et entreprise
Pas de reste à charge pour l'alternant

PLANNING DE LA FORMATION

Oct 2024 à Oct 2025

Formation : 560 heures

Rythme : 1 semaine formation / 3 semaines entreprise

Possibilité de valider ce diplôme par bloc de compétences

Learning Expédition : 35 heures

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
- 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 aux
personnes en situation de handicap,
après étude du dossier.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent
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