

# 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



### VOIES D'ACCÈS

Bac+2 validé (formation en 1 an)  
Bon niveau d'anglais  
Ouverture en Janvier 2025 Post Bac (durée sur 3 ans)



### DÉLAI D'ACCÈS

Réponse sous 10 jours

**PASSERELLES** : aucune passerelle

**ÉQUIVALENCES** : aucune équivalence

### CONDITIONS TARIFAIRES (par an)

7 968 € HT soit 9561€ TTC Financement OPCO et entreprise  
Pas de reste à charge pour l'alternant

### Ouverture de la formation : Bachelor - RNCP niveau 6

14 octobre 2024 au 13 octobre 2025

**Formation** : 560 heures (par an)

**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 &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 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](mailto: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](mailto: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](http://www.ctifformation.com)

Métro : Anatole France (ligne 3)

Demande d'information : [info@ctifformation.com](mailto:info@ctifformation.com)