



BACHELOR 3 RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

NEGOCIER, GERER ET DEVELOPPER

Le **Responsable du développement commercial France et International** (RDC FI) se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.

Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel. Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grâce à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings.

Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

📌 Formation en 1 an de septembre à juillet et possibilité d'intégrer la section jusqu'en janvier de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet).

OBJECTIFS

- › Mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.
- › Développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients.
- › Assurer également le reporting de l'activité commerciale. Enfin ils ont à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

NOS MÉTHODES

- › Méthodes actives
- › Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- › Actions pédagogiques interdisciplinaires.

MODALITES D'EVALUATION

Durant les deux années, le contrôle des connaissances s'effectue par :

- › L'organisation d'évaluations sommatives, de quiz, de QCM
- › Le passage d'épreuves orales et écrites
- › Des préparations à la présentation des activités professionnelles : ateliers d'entraînement (soutenance à l'oral)

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1

Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

BLOC 2

Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international

BLOC 3

Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

BLOC 4

Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5.

MODALITES D'INSCRIPTION

- Inscription via le [formulaire d'inscription](#)
- Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

LES FRAIS DE FORMATION

- Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- La scolarité est gratuite et rémunérée.
- Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC).

EQUIPEMENT

- Salles équipées d'écrans interactifs
- Espaces de coworking
- Accès au restaurant du campus offrant un service de restauration de qualité et au meilleur prix

APRES LA FORMATION

Insertion professionnelle immédiate après l'obtention du titre permettant d'accéder à des postes de type responsable du développement commercial / ingénieur commercial / chargé d'affaires en France et / ou à l'international.

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an (560 heures)

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme : 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

MODALITES D'EVALUATION

- Etude de marché donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.
- Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale
- Etude de cas individuelle



NOS ATOUTS

- Groupes de travail à petits effectifs
- Suivis individualisés
- Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- Actions pédagogiques interdisciplinaires.



HANDICAP +

Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas, avec Mme SINJAT référente handicap, et la Direction.

Contact mail : s.sinjat@csnd.fr • Téléphone : 04 81 15 01 41

