



RNCP : 35150 / NSF : 312p / Date : 16/12/2020 / CTI

BACHELOR : « RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL » Rentrée septembre 2024

Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6

L'alternance c'est opter pour un enseignement de bon niveau, une expérience professionnelle et une rémunération.

1- Pré-requis :

-Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6.

-Notre établissement est accessible au public en situation de handicap (locaux adaptés). Nous proposons un accompagnement collectif et individuel avec prise en charge des situations de handicaps en partenariat avec des organismes spécialisés.

2- Objectif de la formation :

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.

CHOISIR CETTE FORMATION VOUS PERMET DE :

- Obtenir un Titre à finalité professionnelle « Responsable du Développement Commercial France et International » de Niveau VI Code NSF : 312p, enregistré eu RNCP 35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020, délivré par CTI.
- Apprendre au contact de formateurs expérimentés
- Acquérir des compétences professionnelles
- Développer des savoir-être et des savoir-faire
- Concevoir des projets motivants

3- Programme de la formation et modalités d'examens

BLOC DE COMPETENCES	MODULE
BLOC 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international	<ul style="list-style-type: none"> • Etude et analyse de marché • Marketing stratégique • Marketing opérationnel et communication • Community management • Stratégie digitale et e-réputation • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle



BLOC 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse de données commerciales • Stratégie de conquête et fidélisation • Cahier des charges d'un PAC-M • Budgétisation du PAC-M • Proposition commerciale et appels d'offres • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
BLOC 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats	<ul style="list-style-type: none"> • Négociation commerciale et pratiques interculturelles • Droit des relations commerciales • Droit social et du travail • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
BLOC 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international	<ul style="list-style-type: none"> • Management d'une équipe commerciale multiculturelle • Développement RH • Communication managériale
	<ul style="list-style-type: none"> • Pilotage de la performance et des actions commerciales • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
Compétences transversales	
-Anglais -Parcours de spécialisation : Marketing de l'Immobilier ou Marketing des Réseaux Sociaux	
Modalités d'examens	
Epreuves écrites finales	Epreuves finales au mois de juin 2025 pour être présenté au jury final de validation du diplôme.
Epreuves finales orales	Epreuves finales au mois de juin 2025 pour être présenté au jury final de validation du diplôme.



Modalités d'examens

CONTRÔLE CONTINU ANNUEL

L'ensemble des matières / modules fait l'objet d'un contrôle de connaissances (interrogation écrite, orale, DST, devoir maison, exposé, QCM...) = 1 évaluation pour 10h de cours

LES ÉPREUVES ECRITES

Bloc 2 : Etude de cas individuelle : rédaction d'une proposition commerciale France et international - Durée : 3 heures

Bloc 3 : Étude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international - Durée : 3 heures

Bloc 4 : Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales - Durée : 3 heures

LES ÉPREUVES ORALES

-1 – Le projet d'entreprise: Création d'entreprise :

- rédaction d'un support papier de présentation du projet justifiant les choix,
- élaboration d'une présentation assistée par ordinateur,
- soutenance orale de groupe de 30 minutes.

- 2 – Evaluation du Bloc 1 : Etude de marché donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.

- 3 – Evaluation du Bloc 2 : Plan d'action commerciale donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.

- 4 – Evaluation du Bloc 3 : Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats - Durée : 30 mn

-2 – Anglais : Un oral de fin de formation de 20 minutes et 30 minutes de préparation comprenant une mise en situation professionnelle portant sur les différentes compétences du diplôme. Les candidats (équipe de 2 candidats) tirent un sujet au sort leur indiquant la situation professionnelle à préparer pendant 30 minutes. L'épreuve orale dure 20 minutes.

-3- Le rapport d'activités : Durée : 40 minutes :

- exposé du candidat : 20 minutes,
- débat et questions du jury : 20 minutes.

L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du Bachelor RDCF1.



4 - Durée et rythmes de l'alternance :

Cette formation est réalisée sur 1 an, de septembre à juin. Les alternants sont une semaine en entreprise et une semaine au Centre de Formation.

5 - Le tarif :

Le tarif est en fonction du financement de votre OPCO, il varie de 4592 € à 6974.10 € pour 574heures

MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

1- Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques, diaporama, QCM, vidéos, supports professionnels, presses spécialisées afin de diffuser les contenus de la formation.

2- Moyens pédagogiques :

Dans notre Centre de Formation, il est mis à la disposition des apprenants, les éléments suivants :

ADMINISTRATIVEMENT

- Fiche de Visite ; un professeur référant visite l'apprenant afin de consolider le lien école-entreprise.
- Règlement Intérieur
- Feuille d'émargement quotidienne

PEDAGOGIQUEMENT

- Chaque classe est équipée d'un vidéoprojecteur, d'un ordinateur et d'un écran.
- Centre de Documentation ouvert toute la semaine
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Management, Capital, Alternative économique...).
- Remise de Diplômes au cours d'une soirée ECOLE / ENTREPRISE
- Mixité des équipes pédagogiques (Professeurs et formateurs issus du monde professionnel)
- 1 semaine « Projet d'entreprise – Création d'entreprise »
- 1 semaine « International »
- Une soutenance orale d'un rapport d'activité

SANCTION DE LA FORMATION

- Oraux des blocs 1,2 et 3
- Etude de cas bloc 2, 3 et 4

Version N°2 du 05/09/2024