

Formation gratuite et contrat en alternance rémunéré



Nos actions de formation
sont certifiées Qualiopi



Titre à Finalité professionnelle Responsable du Développement Commercial France et International

De niveau 6, code NSF 312P, enregistré au [RNCP n° 35150](#) par décision de France Compétence
en date du 16/12/2020, délivré par la CTI

En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou statut Etudiant

La Salle-Saint Nicolas forme au Titre Responsable du Développement Commercial France et International (Titre RNCP 335150 de niveau 6)

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.



Pré-requis

Titulaire d'un niveau Bac+2 minimum :
BTS ou DUT, niveau licence L2 validée.
120 crédits Ects.
Spécialité commerce
Pratique de l'Anglais courante, Excellente maîtrise du Français



Campus La Salle

La vie étudiante, au sein du Campus, s'articule autour d'un lieu dédié, d'une association d'étudiants, d'un espace de vie, de l'accès à une cafétéria.



Poursuite d'études

Si des poursuites d'études existent, un titre professionnel est orienté principalement vers l'emploi.

Suite de parcours possible : École de commerce, master Pilotage et Contrôle de Gestion, Master Conseil et Achat, Master, Management et stratégie d'entreprise

Débouchés

L'insertion professionnelle des diplômés de cette section est forte en tant que :

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

Alternance

496 heures de cours, formation gratuite avec un contrat en alternance rémunéré (apprentissage ou professionnalisation)
Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours en cours /semaine

Statut Etudiant

496 heures de cours, 8 semaines de stage en entreprise, coût de la formation : 5 600 euros par an.

Volume Horaire*

Blocs	Heures
Bloc 1 - Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international	87 h
Bloc 2 - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international	98 h
Bloc 3 - Négocier, mettre en place les contrats et partenariats	70 h
Bloc 4 - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international	76 h
Compétences transversales	
CT : Anglais	60 h
CT : Rapport d'activité CT : Outils d'insertion professionnelle	70 h
Cycle de conférence et visites	35 h
Options	
Techniques de recherche en entreprise	
Coaching sportif	
Stage ou alternance en entreprise	

* à titre indicatif non contractuel

3 ^{ème} année	Heures FFP*	Heures EFB**	Epreuves de fin de bloc
Bloc 1 - Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international	87,00	3,50	
Etude et analyse de marché	14		Dossier professionnel (20 p) et soutenance devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats. Objectif : réaliser une étude de marché qui intègre les points de veille : commercial, concurrentiel et technologique Soutenance : 20 m + 10 m questions / réponses
Marketing stratégique	14		
Marketing opérationnel et communication	24		
Community management	14		
Stratégie digitale et e-reputation	14		
Préparation du dossier de certification	7		
Epreuve de fin de bloc		3,5	
Bloc 2 - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international	98,00	7,00	
Analyse de données commerciales	14		Modalité 1 : Dossier professionnel (20 p) et soutenance devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats. Objectif : préparer un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / pays. Les candidats doivent mener une étude complète dans le but de commercialiser un produit sur un marché donné. Soutenance : 20 m + 10 m questions / réponses
Stratégie de conquête et fidélisation	14		
Cahier des charges d'un PAC-M	21		
Budgétisation du PAC-M	14		
Proposition commerciale et appels d'offre	28		
Préparation du dossier de certification	7		
Epreuves de fin de bloc		7	Modalité 2 : étude de cas individuelle portant sur la rédaction d'une proposition commerciale France et international (3 heures)
Bloc 3 - Négocier, mettre en place les contrats et partenariats	70,00	7,00	
Négociation commerciale et pratiques interculturelles	35		Modalité 1 : Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats Durée : 30 m
Droit des relations commerciales	28		
Préparation du dossier de certification	7		
Epreuves de fin de bloc		7	Modalité 2 : étude de cas individuelle portant sur l'analyse d'un contrat commercial France ou international (3 heures)
Bloc 4 - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international	76,00	3,50	
Management d'une équipe commerciale (avec une équipe interculturelle)	17		Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales (3 heures)
Développement RH	14		
Communication managériale	14		
Pilotage de la performance et contrôle des activités	31		
Epreuve de fin de bloc		3,5	
Compétences transversales	165,00	10,5	
<i>CT : Anglais</i>	60	7	Modalité 1 : Préparation TOEIC (épreuve facultative)
<i>CT : Rapport d'activité</i>			Modalités 2 : Mise en situation professionnelle portant sur les différentes compétences du RDC FI Dossier et soutenance (40 m)
<i>CT : Outils d'insertion professionnelle</i>	35	3,5	
<i>CT : Parcours de spécialisation (parcours non obligatoire, non certifiant, sous réserve de validation par le certificateur)</i>	70		
SOUS TOTAL FFP + EFB	527,50		
OBLIGATOIRE : Learning Expedition	35		
OPTIONNEL : Projet d'entreprise : création d'entreprise	35		
TOTAL	597,50		

(*) : heures de face à face pédagogique

(**) : Evaluations de fin de bloc - 3,5h prévues pour chaque épreuve (lancement de l'épreuve + épreuve)