

RDCFI 25-26

du 27/08/2025 au 05/07/2026

Titre à finalité professionnelle « Responsable de développement commercial France et International »,
de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020, délivré par CTI

mis à jour le 23 janv. 2025

	août 25	septembre 25	octobre 25	novembre 25	décembre 25	janvier 26	février 26	mars 26	avril 26	mai 26	juin 26	juillet 26				
V 01	L 01	(S 36)	M 01	S 01	L 01	(S 49)	J 01	D 01	M 01	V 01	L 01	(S 23)	M 01			
S 02	M 02		J 02	D 02	M 02	V 02	L 02	(S 06)	L 02	(S 10)	J 02	S 02	M 02	J 02		
D 03	M 03		V 03	L 03	(S 45)	M 03	S 03	M 03	M 03		V 03	D 03	M 03	V 03		
L 04	(S 32)	J 04	S 04	M 04	J 04	D 04	M 04	M 04	S 04		L 04	(S 19)	J 04	S 04		
M 05	V 05		D 05	M 05	V 05	L 05	(S 02)	J 05	J 05		D 05	M 05	V 05	D 05		
M 06	S 06		L 06	(S 41)	J 06	S 06	M 06	V 06	V 06		L 06	(S 15)	M 06	S 06	L 06	(S 28)
J 07	D 07		M 07	V 07	D 07	M 07	S 07	M 07	S 07		M 07	J 07	D 07	M 07		
V 08	L 08	(S 37)	M 08	S 08		L 08	(S 50)	J 08	D 08		M 08	V 08	L 08	(S 24)	M 08	
S 09	M 09		J 09	D 09	M 09	V 09	L 09	(S 07)	L 09	(S 11)	J 09	S 09	M 09	J 09		
D 10	M 10		V 10	L 10	(S 46)	M 10	S 10	M 10	M 10		V 10	D 10	M 10	V 10		
L 11	(S 33)	J 11	S 11	M 11	J 11	D 11	M 11	M 11	S 11		L 11	(S 20)	J 11	S 11		
M 12	V 12		D 12	M 12	V 12	L 12	(S 03)	J 12	J 12		D 12	M 12	V 12	D 12		
M 13	S 13		L 13	(S 42)	J 13	S 13	M 13	V 13	V 13		L 13	(S 16)	M 13	S 13	L 13	(S 29)
J 14	D 14		M 14	V 14	D 14	M 14	S 14	M 14	S 14		M 14	J 14	D 14	M 14		
V 15	L 15	(S 38)	M 15	S 15		L 15	(S 51)	J 15	D 15		M 15	V 15	L 15	(S 25)	M 15	
S 16	M 16		J 16	D 16	M 16	V 16		L 16	(S 08)	L 16	(S 12)	J 16	S 16	M 16	J 16	
D 17	M 17		V 17	L 17	(S 47)	M 17	S 17	M 17	M 17		V 17	D 17	M 17	V 17		
L 18	(S 34)	J 18	S 18	M 18	J 18	D 18		M 18	M 18		S 18	L 18	(S 21)	J 18	S 18	
M 19	V 19		D 19	M 19	V 19	L 19	(S 04)	J 19	J 19		D 19	M 19	V 19	D 19		
M 20	S 20		L 20	(S 43)	J 20	S 20	M 20	V 20	V 20		L 20	(S 17)	M 20	S 20	L 20	(S 30)
J 21	D 21		M 21	V 21	D 21	M 21	S 21	M 21	S 21		M 21	J 21	D 21	M 21		
V 22	L 22	(S 39)	M 22	S 22		L 22	(S 52)	J 22	D 22		M 22	V 22	L 22	(S 26)	M 22	
S 23	M 23		J 23	D 23	M 23	V 23		L 23	(S 09)	L 23	(S 13)	J 23	S 23	M 23	J 23	
D 24	M 24		V 24	L 24	(S 48)	M 24	S 24	M 24	M 24		V 24	D 24	M 24	V 24		
L 25	(S 35)	J 25	S 25	M 25	J 25	D 25		M 25	M 25		S 25	L 25	(S 22)	J 25	S 25	
M 26	V 26		D 26	M 26	V 26	L 26	(S 05)	J 26	J 26		D 26	M 26	V 26	D 26		
M 27	S 27		L 27	(S 44)	J 27	S 27		M 27	V 27		L 27	(S 18)	M 27	S 27	L 27	
J 28	D 28		M 28	V 28	D 28	M 28	S 28	M 28	S 28		M 28	J 28	D 28	M 28		
V 29	L 29	(S 40)	M 29	S 29	L 29	(S 01)	J 29	D 29	D 29		M 29	V 29	L 29	(S 27)	M 29	
S 30	M 30		J 30	D 30	M 30	V 30		L 30	(S 14)	J 30	S 30	M 30	J 30			
D 31	V 31		S 31		M 31		S 31	M 31		D 31		V 31				

 Fermeture CFA	 En Entreprise	 Formation au centre	 Dates prévisionnelles d'examens écrits nationaux	 Expedition learning
---	--	---	--	---

INFORMATIONS

Responsable du Développement Commercial France International - RDCFI



Contrat d'apprentissage - les grandes lignes

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail entre un salarié¹ et un employeur. Son objectif est de former le salarié en vue d'acquérir une qualification professionnelle validée par un Diplôme ou un Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

L'apprenti est salarié de l'entreprise. Il est donc soumis aux mêmes droits et aux mêmes obligations que tout salarié.

Le temps en formation est du temps effectif de travail, donc inclus dans la rémunération mensuelle.

Rémunération - les dispositions minimales légales

REMUNERATION BRUTE MENSUELLE MINIMALE EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE				
Situation	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{re} année	27 % du SMIC	43 % du SMIC	53 % du SMIC ou SMC*	100 % du SMIC ou SMC*
2 ^e année	39 % du SMIC	51 % du SMIC	61 % du SMIC ou SMC*	100 % du SMIC ou SMC*
3 ^e année	55 % du SMIC	67 % du SMIC	78 % du SMIC ou SMC*	100 % du SMIC ou SMC*

* correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage / SMC = Salaire Minimum Conventionnel - extrait de www.service-public.fr
Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération minimale plus élevée.

Avantages de l'alternance

Démarrer dans la vie professionnelle, s'investir auprès d'une équipe, gagner en compétences, percevoir une rémunération, s'insérer professionnellement plus rapidement.

Gratuité des frais pédagogiques pour l'apprenti. Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise. Le CFA de la Salle ne pratique pas de reste à charge pour l'employeur.

Principales aides pour l'apprenti : 500 € pour la préparation au permis B, 3 € par repas pris au CFA, 500 € pour un 1^{er} équipement (sous conditions), allocations au logement...

Aides financières aux entreprises : Sous réserve de reconduction des aides en 2025.

Candidater au CFA de La Salle

La candidature doit être déposée en ligne, via le lien suivant ou en flashant le QR Code :

<https://polesup-lasalle.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

1^{re} étape de sélection : sur dossier

2^e étape de sélection : en entretien de motivation et tests

Les **candidats admis** sont invités à faire leur recherche d'entreprises et seront également mis en relation avec les entreprises partenaires du CFA



Informations complémentaires

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35150/>

www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918

<https://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/precis-apprentissage.pdf>

www.alternance.emploi.gouv.fr/accueil

www.agefiph.fr

Contacts RDCFI au CFA de La Salle



L'équipe du CFA reste à votre disposition :

5 rue de la Motte Brûlon - Rennes

alternance@groupe-saintjean.fr

02 99 87 12 12

Référente du RDCFI

Magali PICAUD

02 99 87 12 12

Chargé de Relations Entreprises

Antoine LETUVÉE

06 19 17 41 34

Assistante Alternance

Elisabeth FERDY

02 99 87 12 12

¹ L'utilisation du genre masculin a été adoptée afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire

TABLEAU DE RECENSEMENT DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

à retourner au CFA : alternance@groupe-saintjean.fr

Formation **RDCFI** - Titre RNCP35150 - Responsable du développement commercial France et International



Ce document a pour but :

- **Pour le/la candidat·e** : d'avoir un document qui lui permettra d'échanger avec l'employeur quant aux objectifs de sa formation et des activités qui lui seront confiées au sein de l'entreprise,
- **Pour l'employeur** : de lui permettre de s'assurer de la pertinence des activités proposées au regard du diplôme visé et de se projeter dans l'accompagnement du/de la jeune.

NOM DE L'ENTREPRISE :

NOM DE L'ALTERNANT·E :

INTITULÉ DU POSTE DE L'ALTERNANT·E :

Champ de compétences	Tâches, activités ou situations professionnelles prévues au référentiel	Possibilité de réalisation en entreprise			Semestres		Précisions et commentaires
		Régulière	Ponctuelle	Aucune	S1	S2	
Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international	Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents.						
	Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.						
	Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante.						
Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international	Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle.						
	Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.						
	Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.						
Négocier, mettre en place les contrats et partenariats	Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.						
	Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.						
	Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale						
Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international	Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes.						
	Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité.						
	Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction.						

Signature employeur + cachet commercial

Signature alternant·e