

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

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

En partenariat avec **CTI Formation** – **COLLEGE DE PARIS**



OBJECTIFS

Plusieurs études convergent pour identifier que les fonctions commerciales figurent dans le top 3 des fonctions les plus recherchées en 2020. Il est prévu une hausse de 3 % du recrutement des responsables de développement commerciaux. 60 % des jeunes commerciaux ont un niveau 6 de qualification et 88 % des commerciaux sont en CDI. Selon le "Réseau Dirigeants Commerciaux de France", il est néanmoins difficile de recruter de bons commerciaux.

Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Les profils de responsable de développement commercial doivent développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients. Ils assurent également le reporting de l'activité commerciale. Enfin ils ont à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

Les principales évolutions de la certification depuis son renouvellement en 2015 sont l'intégration des outils digitaux et des réseaux sociaux professionnels dans la fonction commerciale, le développement de stratégies de vente omni-canal et la progression du e-commerce, le développement de la négociation à distance et de l'innovation managériale.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

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 en France et à l'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 et mettre en place les contrats et les 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

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Chargé(e) de développement commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé (e) d'affaires

POURSUITE D'ÉTUDES / PASSERELLES ET INSERTION

57% des alternants poursuivent leurs études en alternance vers des certifications de niveau 7.

43% intègrent le monde professionnel et tous dans les emplois visés par la certification.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis :

- Public éligible au contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS ou à défaut de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales
- Être titulaire d'une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT), ou un diplôme équivalent Bac+2 ou 120 crédits universitaires ECTS dans la spécialité
- Être titulaire d'une certification de niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité en commerce international.

Qualités requises :

Rigueur, méthode, esprit d'analyse, aisance dans l'expression écrite et orale, dynamisme, autonomie, adaptabilité, organisation, esprit d'analyse et de synthèse, sens des responsabilités, aptitude à la relation humaine et à la communication.

ACCESSIBILITÉ

Pour l'accès à la formation, une rencontre avec le référent handicap permettra d'évaluer les possibilités d'adaptation : prise de contact alternance@groupe-saintjean.fr . Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

MODALITÉS D'ACCÈS ET PROCÉDURE D'ADMISSION

L'admission ne peut être valide qu'à la signature du contrat d'apprentissage avec l'entreprise d'accueil.
Elle se déroule en 2 temps :

1- Candidater directement sur notre site internet

2- Après une session de tests, un entretien de motivation avec un membre de l'équipe pédagogique vous sera proposé.

Les candidatures sont ouvertes de décembre à mi-juillet dans la limite des places disponibles.

VALIDATION

Le parcours de formation permet au candidat la certification : Titre de Responsable du Développement Commercial France et International.

Chaque bloc est validé lors d'une note ou moyenne au moins équivalente à 10 aux épreuves certificatives le concernant.

La certification TOEIC est proposée aux candidats. La formation octroie un niveau 6 (Bac+3).

Condition d'accès au rattrapage :

- Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
- Le candidat doit avoir suivi au moins 80% des heures de formation (sauf cas particulier soumis à la décision de la direction et en accord avec le CERTIFICATEUR)
- Le candidat doit avoir :
 - été présent à l'ensemble des évaluations (sauf absence justifiée),
 - validé au minimum 50% des blocs de compétences,
 - déposé et soutenu le Rapport d'activité.
- Seules les épreuves de fin de bloc dont la note est inférieure à 10 sont éligibles au rattrapage.
- La note de rattrapage annule et remplace la précédente.
- Un candidat ne pourra participer qu'une seule fois à la session de rattrapage.

Le titre est également accessible via la VAE avec notre partenaire le COLLEGE DE PARIS.

RÉSULTATS ET TAUX DE SATISFACTION

Résultats : Lors de la session 2025, le taux d'obtention de ce titre au CFA de La Salle a été de 100%.

Taux de satisfaction : Nous nous engageons à évaluer le taux de satisfaction de nos alternants à la fin de chaque cycle.

90 % des alternants de la promotion 2024/2025 sont satisfaits ou très satisfaits de la formation.

DURÉE ET RYTHME

Contrat d'apprentissage de 10 à 12 mois

Cours : un minimum de 560h réparties sur 10 mois, de septembre à juillet.

Rythme : environ 1 semaine par mois en centre de formation

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

MODALITÉS

- Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels
- Les cours sont dispensés en petits groupes
- Un accompagnement individualisé et personnalisé est assuré
- La formation se tient en présentiel

Moyens pédagogiques

- Cours magistraux
- Travaux en groupe
- Études de cas, jeux de rôles

Moyens techniques

- Accès au wifi dans tout l'établissement
- Centre de ressources documentaires...

PROGRAMME

BLOC 1 – Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

- Etude et analyse de marché
- Marketing stratégique
- Stratégie digitale et e-réputation

- Marketing opérationnel et communication
- Community management

BLOC 2 – Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

- 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'offre

BLOC 3 – Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Droit des relations commerciales

BLOC 4 – Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Communication managériale
- Pilotage de la performance et contrôle des activités

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel.

Chaque bloc fait l'objet d'une évaluation sous forme de contrôle continu et d'épreuves certifiantes sous forme de dossier individuel ou collectif ou d'étude de cas pouvant intégrer tout ou partie du module.

LES + DE LA FORMATION

- Une option Webmarketing (Marketing expérientiel, Marketing International, Webmarketing)
- Learning expedition : séminaire d'une semaine à l'étranger organisé par les alternants

PARTENARIATS ET CERTIFICATIONS

