SUP'ANTÉE
le supérieur autrement

BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL - BAC+3

NIVEAU OBTENU : Niveau 6

LE MÉTIER

Le Responsable du Développement Commercial France et International se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'actions commerciales 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. Grace à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

LES EMPLOIS VISÉS

Dans une PME ou un grand groupe en France ou à l'International. Les métiers visés sont : Responsable du Développement Commercial, Business developer, Technico-commercial(e), Chargé(e) d'affaires...

PRÉ-REQUIS

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC+2, ou titre RNCP de niveau 5.
À défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expériences dans des responsabilités commerciales.
Le certificateur doit approuver la demande.

Fred MAZUR
Référent de la formation

Fabrice THUSY
Référent de la formation

DURÉE
12 mois en ALTERNANCE
75% du temps en entreprise / 25% en formation

FINANCEMENT
Alternance ou porteur de projet

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Pour intégrer la formation un entretien doit avoir lieu avec le conseiller de formation.
L'objectif de cet entretien est d'échanger sur votre parcours et votre projet, vous présenter la formation en détail et vous aider à la recherche d'une entreprise dans le cadre de votre alternance.

LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com

SUP'ANTÉE
le supérieur autrement

BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL - BAC+3

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
Marketing opérationnel
Communication
Community Management

BLOC 2 :

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

Stratégie et conquête de fidélisation
Plan d'action commercial et marketing
Budgétisation du plan d'action commercial et marketing
Proposition commerciale et appels d'offres

BLOC 3 :

Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

Négociations commerciales
Pratiques interculturelles
Droits 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 multiculturelle
Développement RH
Communication managériale
Pilotage de la performance commerciale & contrôles des activités

CERTIFICATEUR

COLLEGE DE PARIS

CTI CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS ET D'EXAMENS

Etudes de cas
Dossiers professionnels
Mises en situations professionnelles
TOEIC final – oral d'anglais
Rédaction d'un rapport de stage et soutenance devant un jury

Option complémentaire

Passage du TOEIC / Voyage à l'étranger