

# Responsable du Développement commercial France et International

Dans le cadre du Titre, les alternants préparent la certification professionnelle « Responsable du Développement commercial France et International » de niveau 6, code NSF 312p, RNCP35150 par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivrée par CENTRE de TECHNIQUES INTERNATIONALES et en partenariat avec le Collège de Paris

<https://www.collegedeparis.fr/certifications/>

## OBJECTIFS

- ✓ Assurer une veille commerciale et définir un plan de développement en France et à l'International
- ✓ Détecter des nouveaux marchés et développer un portefeuille clients en France et à l'international
- ✓ Négocier et contractualiser les partenariats
- ✓ Manager une équipe commerciale en France et à l'international

## COMPETENCES VISEES :

### Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'action marketing en France et à l'international

- ✓ Assurer une veille commerciale concurrentielle et technologique en France
- ✓ Réaliser une étude de marché en utilisant les outils du diagnostic stratégique
- ✓ Utiliser les outils du marketing digital 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
- ✓ Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) aux clients/pays
- ✓ Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux

### Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

- ✓ Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation
- ✓ Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux
- ✓ Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables

### 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
- ✓ Suivre les performances commerciales et analyser les écarts

### Entraînement à l'examen

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel réalisée dans le cadre d'une alternance : centre de formation / entreprise

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluation au cours de la formation de 4 blocs de compétences composant le titre

Evaluation finale : soutenance et prestation d'un rapport d'activité lors d'un grand oral devant un jury

La certification est accessible par la VAE : Sb Formation vous accompagne tout au long de l'élaboration de votre dossier.

LP 07.2024

## PUBLIC

Toute personne souhaitant compléter sa formation : Actif, demandeur d'emploi pouvant justifier de plus de 2 ans d'expériences dans des responsabilités commerciales ou marketing, alternant. Candidat préparant une VAE et respectant les conditions de recevabilité.

## PRE-REQUIS

Titulaire d'un diplôme d'un BAC+2 ou Titre de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS

## MODALITES DE FINANCEMENT

Financement par les opérateurs de compétences dans le cadre d'un contrat en alternance

## DUREE

1 an

595 h en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

## DELAIS D'ACCES

La signature du contrat d'alternance permet le démarrage de la formation sans délai

## TARIF

Gratuit pour les alternants (formation prise en charge par un OPCO)

## INTERVENANTS

Formateurs professionnels et intervenants spécialisés

## VALIDATION

Dans le cadre de la certification, vous préparez le titre niveau 6 « Responsable du développement commercial France et international, code NSF 312p, RNCP 35150 par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivré par CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES, en partenariat avec le Collège de Paris. Il s'agit d'un titre à finalité professionnelle.

## DATE ET LIEU

Nous consulter pour les dates de formation  
Formation proposée au centre de formation :  
9 avenue Jean Bertin 21000 DIJON

## ACCESSIBILITE

Toutes les formations Sb sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Contactez le référent handicap Sb.

## CONTACT

Laetitia PAUGET, Relation entreprises  
Sb Formation Tel : 03 80 70 12 06  
Mail : [laetitia.pauget@groupe-sb.org](mailto:laetitia.pauget@groupe-sb.org)

### Procédure d'admission à la formation :

Cette formation est accessible dans le cadre d'un **contrat d'apprentissage, ou d'un contrat de professionnalisation.**

Il est également possible de s'inscrire **dans le cadre de la VAE.** Pour cela contactez notre service relation entreprises au 03.80.70.12.32.

### Les étapes d'inscription sont les suivantes :

1. Se préinscrire en ligne à partir de l'adresse : <http://www.sb-formation.fr/portail-sb/>
2. Participer à un entretien de pré-inscription
3. Trouver un employeur avec ou sans notre aide
4. Signer un contrat de travail en alternance

Référent pédagogique de l'action : Catherine BOULANGE

### Public en situation de handicap :

Sb Formation vous propose de contacter son référent handicap qui vous accompagnera dans les différentes démarches visant à faciliter votre accueil en formation

### Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences :

### Equivalence : /

### Chiffres clés concernant la formation :

Taux de satisfaction des participants 2024	Taux d'obtention du diplôme 2024	Taux de ruptures des apprenants 2024	Taux de poursuite d'études 2024	Taux d'insertion professionnelle des Sortants 2024	Taux d'insertion professionnelle dans le métier visé par le diplôme (à 6 mois) 2024
<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>85.7%</b>	<b>71.4%</b>

*Retour des enquêtes : 7 participants*

### Passerelles : /

Suites de parcours : possibilité de poursuivre en Master ou équivalent.

Débouchés : Le titulaire de la certification Responsable du développement commercial France et International peut développer ses activités dans de très nombreux secteurs professionnels et les types d'emplois accessibles sont les suivants :

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

### Valeur ajoutée de Sb Formation :

- Formateurs aguerris, et permanents
- Entreprises partenaires qui renouvellent leur confiance en SB année après année, près de 300 entreprises nous renouvellent leur confiance chaque année.