

**NIVEAU 6**

**RNCP 35150**



**CERTIFICATION PROFESSIONNELLE**

**Responsable Du Développement  
Commercial France Et International**

**COÛT DE LA FORMATION**

**PRISE EN CHARGE DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE**

**DURÉE  
1 AN**

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 Compétences en date du 16/12/2020 par Centre de Techniques Internationales

# OBJECTIFS (COMPÉTENCES MÉTIERS)

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique
- Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
- Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international



# DÉBOUCHÉS

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BUSINESS DEVELOPER

INGÉNIEUR COMMERCIAL

ATTACHÉ COMMERCIAL

TECHNICO-COMMERCIAL

CHARGÉ D'AFFAIRES

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

**Responsable Du Développement Commercial France Et International**

# MODALITÉS D'ACCÈS

- Niveau 5 ou équivalent

- **Admission dérogatoire :**

Niveau 4 et expérience significative commerciale ou de gestion dans des postes à responsabilités et/ou d'encadrement (validation du certificateur).

- Pratique de l'anglais

- Excellente maîtrise du français oral et écrit

## PROCÉDURE D'INSCRIPTION :

- Dossier de candidature en ligne

- Entretien de sélection et de motivation

**Délai de réponse :** 72 heures

## LA CERTIFICATION EN CHIFFRES :

Non disponibles, enquête en cours

- Taux de réussite moyen :

- Taux de présentation à l'examen :

- Taux d'insertion global :

- Taux d'insertion dans les emplois visés :

## CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

**Responsable Du Développement Commercial France Et International**

# RYTHME DE LA FORMATION :

3 SEMAINES EN ENTREPRISE, 1 SEMAINE À L'ÉCOLE

## RENTRÉE :

À PARTIR DU MOIS DE SEPTEMBRE

## MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Contrôle continu

- Dossiers professionnels

- Oraux

- Mises en situation professionnelle



**L'ÉCOLE  
DES SOFT SKILLS**







# CONTENU DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

## Responsable Du Développement Commercial France Et International

### ENSEIGNEMENTS SOUS FORMAT BLOCS DE COMPÉTENCES

#### BLOC 1 : ASSURER UNE VILLE 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 et communication
- Community Management
- Stratégie digital et e-reputation

#### 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 de fidélisation
- Cahier des charges d'un Plan d'Action Commercial-Marketing (PAC-M)
- Budgetisation du PAC-M

#### BLOC 3 : NÉGOCIER ET METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET LES PARTENARIATS

- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Droit des relations commerciales

#### BLOC 4 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE EET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

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

#### COMPÉTENCES TRANSVERSES :

SOFT SKILLS, ANGLAIS, LEARNING EXPEDITION OU SEMAINE INTERNATIONALE,  
RAPPORT ACTIVITÉ