



Bachelor Marketing et Management France et International

Formation en apprentissage

RNCP 35150 Responsable du développement commercial France & International

Responsable pédagogique

Olivier Sany

olivier.sany@lycee-nevers.fr

07 85 78 45 63

Cette certification professionnelle s'adresse à des profils capables à la fois de piloter le processus de vente auprès des clients et prospects, et de mettre en place des actions marketing en phase avec leur marché. Le responsable du pilotage commercial assure le lien entre la direction et les équipes opérationnelles. Il analyse l'activité de l'entreprise et choisit les orientations stratégiques à donner à son organisation.

Conditions d'accès

- Titulaire d'un bac + 2, BUT, DEUST, Licence 2ème année validée.
- Anglais niveau B1 et connaître une autre langue étrangère
- Admissibilité sur dossier de candidature et entretien

Les +

- **80% d'intervenants professionnels.**
- Une partie des cours dispensée sous forme de **séminaires** ou de **conférences**.
- Des temps **d'enseignement en groupes** permettant des **actions ciblées dans le monde de l'entreprise**.



Déroulement de la formation

- **Durée de la formation** : 450h de septembre à août.
- **Coût de la formation** : formation rémunérée en alternance.
- **Prérequis** : être équipé d'un ordinateur portable.

Lieu de formation : Campus Nevers

Un Campus flambant neuf au centre-ville, au sein d'un parc, dédié à l'Enseignement supérieur : une équipe d'enseignants et de professionnels dynamiques, des espaces de travail mutualisés, des équipements numériques de dernière génération...



Objectifs de la formation

Piloter le plan d'actions de développement, élaborer des stratégies de prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinentes, négocier les conditions de vente à l'international en développant un argumentaire en langues étrangères, manager une équipe en France et étranger, coordonner les actions de gestion financière dans un but d'optimisation des résultats.

Compétences visées

Cette certification s'articule autour de 4 blocs de compétences :

BLOC 1	STRATEGIE COMMERCIALE ET STRATEGIE DE PROSPECTION A L'INTERNATIONAL
	• Réaliser le diagnostic interne et externe de l'entreprise • Appliquer les méthodes du marketing stratégique • Droit des relations commerciales France et international • Elaborer et budgétiser un plan d'action commercial à l'international • Anglais-Market analysis, outil d'insertion professionnelle

BLOC 2	NEGOCIATION DES VENTES ET GESTION DU PORTEFEUILLE CLIENT A L'INTERNATIONAL
	• Réaliser des actions de prospection commerciale • Analyse des données commerciales • Stratégie de conquête et fidélisation • Marketing opérationnel et communication • Concevoir un argumentaire commercial en Anglais et autre langue • Communiquer et négocier des opérations commerciales • Assurer le suivi commercial des partenaires à l'international

BLOC 3	CONTRIBUTION ET ANIMATION D'UN RESEAU DE PARTENAIRES ET MANAGEMENT D'UNE EQUIPE A L'INTERNATIONAL
	• Constituer et animer une équipe • Gérer une équipe commerciale et développer son efficacité • Communication managériale • Anglais Team Management et business development • Management de la qualité

BLOC 4	COORDINATION DES ACTIONS DE GESTION ADMINISTRATIVE, FINANCIERE ET LOGISTIQUE A L'INTERNATIONAL
	• Maitriser les techniques administratives et documentaires de l'import-export • Organiser et assurer le suivi logistique et douanier des opérations à l'international • Gérer les modalités financières des opérations à l'international • Pilotage de la performance et contrôle des activités • Outil de gestion commerciale : CRM, Excel... • Community management

Projet d'entreprise

Création d'entreprise

Poursuite d'études

Vers bac + 5 : Manager du développement d'affaires à l'international, Management commercial et stratégie d'entreprise

Métiers visés

Responsable commercial international, Business developer, responsable des ventes, chargé (e) de développement commercial international, attaché commercial export.