



Responsable pédagogique
Olivier Sany
olivier.sany@lycee-nevers.fr
07 85 78 45 63

Bachelor Responsable du développement commercial France et international

Formation en apprentissage

RNCP 35150 Responsable du développement commercial France & International

Le **Responsable du développement commercial France et international** lie l'équipe opérationnelle à la direction. C'est un acteur essentiel du rayonnement commercial ; il organise, négocie et supervise les opérations outre-frontières. Il analyse l'activité de l'entreprise et choisit les orientations stratégiques à mettre en œuvre.



Conditions d'accès

- Bac + 2, BTS, BUT, DEUST, Licence 2^{ème} année validée.
- Justification d'un niveau B1 en Anglais
- Maîtrise d'une 2^{ème} langue étrangère souhaitable

Modalité d'inscription

- **Admissibilité sur dossier de candidature et entretien**
- **Admission après signature du contrat d'apprentissage**

Les +

- **60% d'intervenants professionnels.**
- Une partie des cours dispensée sous forme de **séminaires** ou de **conférences**.
- **Un voyage « week abroad » !**
- Des temps **d'enseignement en groupes** permettant des **actions ciblées dans le monde de l'entreprise.**

Déroulement de la formation

- **Durée de la formation** : 535 heures, de septembre à août.
- **Coût de la formation** : formation rémunérée en alternance.
- **Adhésion obligatoire** à l'association étudiante (40 €)
- **Prérequis** : être équipé d'un ordinateur portable.

Lieu de formation : Campus Nevers

Un pôle d'enseignement supérieur situé dans un cadre de verdure à 15 minutes du centre-ville et 5 minutes d'un arrêt du tramway ligne 1.

Le Campus Nevers : 600 m² de locaux neufs, des équipements numériques de dernière génération, des espaces de travail mutualisés. Les conditions idéales de la réussite.



Objectifs de la formation

Elaborer des stratégies, négocier les conditions de vente à l'international, manager une équipe en France et à l'étranger, coordonner les actions de gestion financière dans un but d'optimisation des résultats. A l'issue de la formation, le (la) diplômé(e) est en capacité de définir et animer des actions de développement commercial.

Compétences visées

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

BLOC 1	ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DEFINIR LES PLANS D'ACTION MARKETING EN F.I
	<ul style="list-style-type: none">• Caractériser une entreprise SWOT, PESTEL, calcul de coût...• Marketing stratégique• Outils : CANVA, GENIALLY• Conditions de vente, mentions légales• Anglais expression orale / production mail
Modalité d'évaluation	Etude de marché : Dossier de 20 pages + soutenance orale devant un jury professionnel

BLOC 2	DETECTER LES OPPORTUNITES COMMERCIALES ET DEVELOPPER UN PORTE FEUILLE CLIENTS F.I
	<ul style="list-style-type: none">• Améliorer l'expérience client en continu, estimer le potentiel en euros des clients ou des projets.• Indicateurs de performance• Mercatique / Business Plan, diversification de l'offre, marketing digital• Vendre un produit / service en anglais
Modalité d'évaluation	Plan d'action commerciale : Dossier de 20 pages + soutenance orale devant un jury professionnel

BLOC 3	NEGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS
	<ul style="list-style-type: none">• Plan d'action commercial / Community management• Reconnaître et établir un contrat / Elaborer et analyser un budget / Indicateurs commerciaux• Jeux de rôle en anglais• Outil : Comprendre et élaborer un CRM
Modalité d'évaluation	Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale F.I EN GROUPE

BLOC 4	MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES F.I
	<ul style="list-style-type: none">• Processus de recrutement / Marque employeur• Communication interne / PARTICIPER, ORGANISER, ANIMER• Valeur stratégique / Certification• Mise en situation
Modalité d'évaluation	Etude de cas individuel sur le management suivi des performances commerciales

Projet « week abroad »

Une semaine à la découverte d'un nouveau territoire aux nombreuses opportunités commerciales !

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 développer, responsable des ventes, chargé (e) de développement commercial international, attaché commercial export.