



**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<sup>ème</sup> année validée.
- Justification d'un niveau B1 en Anglais
- Maîtrise d'une 2<sup>ème</sup> 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 m<sup>2</sup> 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 :

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

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

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

<b>BLOC 4</b>	<b>MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES F.I</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Processus de recrutement / Marque employeur</li><li>• Communication interne / PARTICIPER, ORGANISER, ANIMER</li><li>• Valeur stratégique / Certification</li><li>• Mise en situation</li></ul>
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.