CENTRE DE FORMATION
SAINTE MARIE
SAINT-ÉTIENNE

BAC+3

Responsable du Développement Commercial France et International

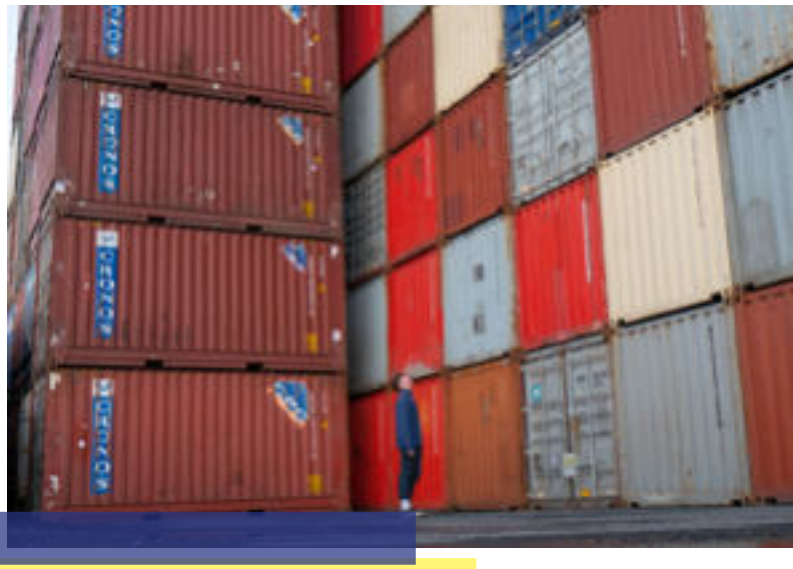
EN APPRENTISSAGE OU EN INITIAL

Titre inscrit au RNCP34247 de Niveau 6 délivré par CTI CENTRE TECHNIQUES INTERNATIONALES

BAC+3

EN APPRENTISSAGE OU INITIAL

Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Le Responsable de Développement Commercial sera profondément impliqué dans tous les secteurs de la fonction commerciale. Pour cela, il devra acquérir la compétence des nouveaux outils digitaux, des réseaux sociaux professionnels, des stratégies de vente omni-canal, du e-commerce, et de la négociation à distance.



OBJECTIFS :

Il/elle est chargé·e :

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique
- Définir les plans d'action marketing ;
- Détecter les opportunités commerciales
- Développer un portefeuille client
- Négocier et mettre en place les partenariats (contrats)
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales

DURÉE ET CONDITION :

- Cursus en apprentissage ou en initial d'une durée d' 1 an
- Sélection sur dossier de candidature dûment complété
- Entretien de motivation avec présentation d'un projet professionnel

NIVEAU REQUIS :

- Bac +2 (Niveau 5), spécialité commerce (ex : Titre Pro Assistant Import Export)
- Bac (Niveau 4) sous condition d'une expérience professionnelle de plusieurs années dans le commerce international
- Très bonne pratique de l'anglais commercial

RYTHME SCOLAIRE :

- Apprentissage : 2 jours en centre et 3 jours en entreprise (35 heures)
- Initial : 10 semaines en entreprise en plus des heures de cours en centre.

DÉBOUCHÉS :

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Cadre commercial
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires

Détail du programme

Veille commerciale et plan d'action marketing France et International

• Veille commerciale et technologique (collecte et traitement, analyse et diffusion des informations
• Réalisation d'études de marché. Diagnostic stratégique
• Marketing mix : produit, prix, distribution communication
• Stratégie marketing digitale – Utilisation des réseaux sociaux

Opportunités commerciales et développement portefeuille client

• Le plan d'actions commerciales (définition des cibles et objectifs)
• Qualification des prospects
• Les différentes méthodes de prospection.
• établissement des budgets commerciaux
• Choix des méthodes de commercialisation en fonction des pays ;
• Création et animation des réseaux commerciaux.
• L'offre commerciale : rubriques spécifiques (produits, prix, conditions de livraison, de paiement.
• Calcul des prix de vente en fonction d'Incoterms ICC 2020
• Analyse des appels d'offres et préparation des réponses

Négociation - Contrats - Partenariats

• Stratégie de négociation (liste des clauses à négocier, conduite négociation)
• Négociation dans un environnement multiculturel
• Négociation à distance
• Conditions générales de vente – Accords cadres-Contrats commerciaux
• Aspects juridiques des ventes : clauses contactuelles
• Partenariats : agent, distributeur, franchise, licence ;
• Mise en place et suivi des contrats et partenariats. réseaux sociaux

Management des équipes commerciales et suivi de performance

• Pilotage d'une équipe commerciale et animation de réunions
• Définition des missions des collaborateurs – styles de management
• Management d'équipes multiculturelles – gestion des conflits- conduite du changement.
• Outils de pilotage de l'activité commerciale –
• Analyse des écarts – Corrections
• Suivi des résultats commerciaux par zone, canal, équipe .
• Suivi des réalisations et des projets.

Anglais professionnel / anglais commercial

• Offres commerciales – Anglais commerciaux
• Négociation commerciale – Jeux de Rôle.
• Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication)

Financement possible :

• Contrat d'apprentissage,
• CPF, CPF TP, ProA, Salariés (PSE, PDV),
• Demandeur d'emploi (ARE).
• Financement personnel

Nous contacter :

centreformation@stemarie42.com
centreformation2@stemarie42.com
04 77 43 30 50
39-40 rue des frères Chappe,
BP40513, 42007 Saint-Étienne Cedex 1

MINISTÈRE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI ET DE L'INSERTION
Liberté
Égalité
Fraternité

Titre RNCP
Reconnu par l'État

Aktéap
CFA
CFC

Qualiopi

LYCÉE PROFESSIONNEL
SAINTE MARIE
SAINT-ÉTIENNE

CENTRE DE FORMATION
SAINTE MARIE
SAINT-ETIENNE

PROGRAMME

BAC +3 (1an) Responsable du Developpement Commercial France et International

1er ANNÉE

GÉNÉRAL

- Business English
- Droit
- Géographie
- Économie

COMMERCE

- Négociation
- Étude marché
- Stratégie commerciale
- Prospection
- Offre commerciale
- Incoterms
- Management
- Techniques de vente
- E-commerce
- Stratégie de distribution
- Commerce international
- Stratégie de négociation
- Marketing Mix
- Marketing stratégique et opérationnel
- Plan d'action Marketing et Commercial (projet)

GESTION

- Gestion et Relation Client (CRM)
- Gestion des achats et logistique
- Gestion budgétaire et Tableaux de bord
- Finance pour le commerce et le marketing
- Gestion des conflits et du recadrage Tableau de bord

EXAMEN BLANC

- Au cours de l'année
- Mise en situation dans chaque matière

EXAMEN FINAL

TITRE INSCRIT AU RNCP36726 DE NIVEAU 6
DÉLIVRÉ PAR

CTI CENTRE DES TECHNIQUES INTERNATIONALES

FICHE RNCP
CENTRE DES TECHNIQUES INTERNATIONALES
SITE DU CENTRE DE FORMATION SAINTE-MARIE