BACHELOR RDC FI

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

Cette formation menant à la certification :
• titre a finalité professionnelle « responsable du développement commercial France et international », de niveau 6, code NSF 312p, enregistre au RNCP par décision de France compétences en date du 16 décembre 2020, délivre par centre de techniques internationales.

code RNCP : 35150

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :
Bloc de compétences 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
Bloc de compétences 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
Bloc de compétences 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
Bloc de compétences 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

Le métier préparé

Le Responsable du développement commercial France et International (RDC FI) se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel. Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grace à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il gère une équipe et pilote les performances commerciales.

Prérequis

Âge : jusqu'à 29 ans révolus.
Niveau d'entrée : Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS (dans le cadre des ECTS, le dossier devra être validé par CDP un dossier spécifique pourra être demandé).
• A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales. Dans ce cas, une demande est faite au CERTIFICATEUR qui est le seul à valider la candidature.
Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance, autonomie, responsabilité, maîtrise technologique.

Modalités d'inscription

Dossier de candidature complété.
Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et desrésultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
(Code NSF 312p)	35150

Niveau de sortie
Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3.

Durée de la formation
550 heures (sur 1 an).

Durée du contrat
1 an
(jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes ensituation de handicap).

Rythme de l'alternance
2 jours en CFA
3 jours en entreprise
1 semaine de 35h/an.

Coordonnées du CFA

Campus Tezenas du Montcel
31 boulevard Alfred de Musset
42000 **SAINT ETIENNE**
04 77 79 14 08
alternance@tezenas.org
www.tezenas.org

BACHELOR RDC FI

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

Contenu de formation

Bloc de compétences 1 : Assurer une veille 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 digitale et e-reputation

Bloc de compétences 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international

Analyse de données commerciales
Stratégie de conquête et fidélisation
Cahier des charges d'un PAC-M
Budgétisation du PAC-M
Proposition commerciale et appels d'offre

Bloc de compétences 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

Négociation commerciale et pratiques interculturelles
Droit des relations commerciales

Bloc de compétences 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

Management d'une équipe commerciale (avec une équipe interculturelle)
Développement RH
Communication managériale
Pilotage de la performance et contrôle des activités

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maitres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e).

BACHELOR RDC FI

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

Évaluations certificatives / Sessions d'examen

Bloc de compétences 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
Etude de marché donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.

Bloc de compétences 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
Plan d'action commerciale donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.
et
Etude de cas individuelle : rédaction d'une proposition commerciale France et international

Bloc de compétences 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par Étude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international

Bloc de compétences 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international
Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales

Conditions de validation du titre

Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations (sauf justificatif valide) et avoir déposé et soutenu le Rapport d'activité.
• Le candidat doit obtenir une note au moins égale à 10/20 à chaque bloc.
Cette note est composée de la note de l'épreuve de fin de bloc ou de la moyenne des deux épreuves de fin de bloc.
• Les deux épreuves d'un même bloc se compensent entre elles.
• Les blocs ne se compensent donc pas entre eux.

Les conditions de rattrapage

• Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
• Le candidat doit avoir suivi au moins 80% des heures de formation (sauf cas particulier soumis à la décision de la direction et en accord avec le certificateur)
• Le candidat doit avoir :
o été présent à l'ensemble des évaluations (sauf absence justifiée),
o validé au minimum 50% des blocs de compétences,
o déposé et soutenu le Rapport d'activité.
• Seules les épreuves de fin de bloc dont la note est inférieure à 10 sont éligibles au rattrapage.
• La note de rattrapage annule et remplace la précédente.
• Un candidat ne pourra participer qu'une seule fois à la session de rattrapage.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

• Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral…)

• Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)

• Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

- Master Management international (bac + 5)

- Master Affaires internationales (bac + 5)

- Entrée dans la vie active

Débouchés professionnels :

Responsable du développement commercial

Chargé du développement commercial

Business developer

Ingénieur commercial

Attaché commercial

Technico-commercial

Chargé d'affaires

BACHELOR RDC FI

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
FRANCE ET INTERNATIONAL

Modalités financières

Sous statut scolaire

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.
Coût moyen préconisé par France Compétences : 6631,84 €

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécutiondu contrat	Apprenti demoins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1ère année	27%	43%	53%*	100 %*
2ème année	39%	51%	61 %*	100 %*
3ème année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises…) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.
En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 2ème année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2ème année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
- qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
- durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

BACHELOR RDC FI

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition **du 1er équipement.**
- Aide pour **l'hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour **la restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement **du permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
1ère année	2024-2025	16/09/2024	08/07/2025
1ère année	2025-2026	17/09/2025	09/07/2026

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier chaque année

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 2 mois avant la date de début de la formation et 2 mois après. Pas d'intégration possible en cours de formation

Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2019	49	0	97	87	88
2018	39	1	95	91	92

BACHELOR RDC FI

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

Accès par transport

Proximité du centre-ville

Tram

Gare routière et gare SNCF

Accessibilité P.M.R. des locaux

Ascenseur

Les + de la formation

Engagements et partenariats

Restauration : Self

Hébergement : Internat

Matériel / Équipement

- ✓ Salles de cours équipées de vidéo projection et système audio, écran, tableau blanc, connexion internet Wi-Fi.
- ✓ Salle de travail en autonomie, photocopieuse, imprimante et scan à disposition
- ✓ Plateau technique : licence office365 offerte, un amphithéâtre équipé vidéo et audio, serveur RDS à distance.

Coordonnées du CFA

Campus Tezenas du Montcel
31 boulevard Alfred de Musset42000 **SAINT ETIENNE**
04 77 79 14 08
alternance@tezenas.org
www.tezenas.org