



Objectifs de la formation

Le/la responsable du développement commercial France et International 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. Grâce à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

Être capable...

Le (la) titulaire doit être capable de :

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, et technologique, en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents.
- Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.
- Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante.
- Définir un plan d'action commercial en France et à l'international, afin d'identifier la cible / client et les besoins nouveaux de la clientèle.
- Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) au client / pays afin de promouvoir les solutions commerciales collaboratives.
- Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.
- Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.
- Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients/pays.
- Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale.
- Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes.
- Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité.
- Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction.

Contenu de formation

Bloc 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique, et définir les plans d'action marketing en France et à l'international.

- ◇ Etude et analyse de marché,
- ◇ Marketing stratégique,
- ◇ Parcours de spécialisation,
- ◇ Marketing opérationnel et communication,
- ◇ Community management,
- ◇ Stratégie digitale et e-réputation.

Bloc 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,
- ◇ Parcours de spécialisation,

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

- ◇ Négociation commerciale et pratiques interculturelles,
- ◇ Droit des relations commerciales,
- ◇ Parcours de spécialisation,

Bloc 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,
- ◇ Parcours de spécialisation,

Compétences transversales :

- ◇ Anglais et anglais professionnel
- ◇ Rapport d'activité et outils d'insertion

Modalités du parcours

Durée de la formation : 1 an

Date de rentrée : Septembre sous condition d'avoir une entreprise d'accueil.

Rythme : 597,50 heures de formation - 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise.

Tarif de la formation : Formation dont la prise en charge financière est assurée par FRANCE Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO). Pas de frais d'inscription pour le candidat.

Type de contrat : Apprentissage et contrat de professionnalisation.

Entreprises d'accueil

- Entreprise du secteur marchand,
- Entreprise multinationale
- Entreprise commerciale et/ou industrielle,
- Entreprise de services,
- PME-PMI.

Admission

Niveau de recrutement :

Titulaire d'un niveau 5, d'un BTS, d'un DUT, Titre RNCP ou équivalence pour les diplômes étrangers dans les filières vente, administratif, marketing, gestion, RH.

Aptitudes du candidat:

- Disposer de compétences pour travailler en équipe et de piloter le processus de vente et de mettre en place des actions marketing en phase avec le marché,
- Avoir le sens de l'écoute et de l'observation, le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web et d'évoluer dans des environnements numériques,
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie,
- Connaître le contexte professionnel.

validation du diplôme

- Evaluation de bloc de compétences en cours de formation
- Production de rapports d'activités
- Evaluations finales sous forme d'oraux

Le titre « Responsable du Développement Commercial France et International » à finalité professionnelle, de niveau 6, code NSF 312p, est enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020 et délivré par CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES

Méthodes et évaluations pédagogiques

La formation est animée par des professionnels du secteur, des conférenciers et consultants spécialisés qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Cours magistraux en présentiel et/ou distanciel,
- Etudes de cas et travail collaboratif avec environnement numérique.

Au cours de l'année : contrôle continu ; contrôle des blocs de compétences.

Débouchés professionnels

- Responsable commercial, Responsable des ventes
- Responsable du développement commercial,
- Business developer,
- Chef de projet,
- Chargé(e) de développement commercial/ Attaché(e) commercial(e),
- Chargé(e) d'affaires/ Ingénieur(e) d'affaires,

Parcours Post Diplôme

- Insertion professionnelle,
- Master management et commerce international,
- Master marketing, vente,
- Diplômes d'Écoles de commerce spécialisées.

Indicateurs de résultats

Ouverture de la formation en septembre 2023. Il n'y a pas d'indicateurs à communiquer pour le moment

Taux de réussite

Taux de poursuite

Taux d'insertion

Conditions d'inscription et frais de formation

Conditions d'inscription

- Être âgé de moins de 30 ans ; au-delà pour les personnes RQTH,
- Déposer un dossier de candidature téléchargeable depuis notre site internet.

Conditions d'admission

- Admissibilité sur dossier de candidature et entretien,
- Décision d'admissibilité communiquée au candidat par le centre sous un mois maximum,
- Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Accessibilité

- Parkings publics,
- Transport [CITURA](#) bus ligne 7 (arrêt Pargny) et 8 (arrêt PELLER),
- Transport Urbain Tram ligne A et B (arrêt Franchet d'Esperey),
- Site web CITURA [ici](#)

Retrouvez l'ensemble de nos formations sur notre site internet www.groupe-saint-michel.fr
Vous souhaitez obtenir plus d'information sur les conditions d'admission:
secretariat.cf@groupe-saint-michel.fr ou 03 26 77 62 86



Le Centre de Formation SAINT MICHEL s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées.
Contactez nous pour plus d'informations. referent-handicap@groupe-saint-michel.fr

CENTRE DE FORMATION SAINT MICHEL