

UNITÉ - MANAGEMENT NÉGOCIATION COMMERCE INTERNATIONAL

Bachelor RDCFI Manager Commercial

Lors de sa formation l'apprenti(e) acquiert des compétences pour :

- Analyser les données commerciales / marketing et participer à la stratégie commerciale,
- Développer un portefeuille clients en France et à l'international,
- Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux,
- Manager une équipe commerciale.

Formation gratuite et rémunérée par la voie de l'apprentissage

Missions de l'apprenti

Il 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.

Débouchés

Intégrer la vie professionnelle dans tous types d'entreprises et tous secteurs d'activités :

Responsable du développement commercial,
Business developer,
Ingénieur commercial,
Attaché commercial,
Technico-commercial,
Chargé d'affaires, ...

Les fonctions visées peuvent s'exercer en France et / ou à l'international.

Titre RNCP certifié niveau 6 en partenariat avec :



Titre certifié par l'État délivré par CTI Centre de Techniques Internationales
«Responsable du Développement Commercial France et International»
NSF 312p



Conditions d'admission

Pour accéder à la formation :

- Être titulaire d'un BTS NDRC, MCO, Tourisme, CI, CG, Gestion PME, ou d'un DUT, BUT, licence ...
- Être éligible à l'apprentissage,
- Remplir le dossier de préinscription en ligne.
- Votre candidature sera examinée en commission,
- Un entretien pourra vous être proposé pour évaluer l'adéquation de votre profil avec le Bachelor Manager commercial,
- L'entrée en formation est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage au démarrage de la formation.

Spécificités de La Cadenelle

L'équipe pédagogique assure un encadrement rigoureux et personnalisé pour chaque apprenti.

Les tuteurs des entreprises d'accueil participent à ce suivi.

Des initiatives pédagogiques et éducatives (actions de solidarité, projets à caractère culturel ou sportif...) favorisent l'apprentissage de la responsabilité, de la créativité et de l'altruisme dans le cadre du projet d'établissement de La Cadenelle.

Possibilité de passer le TOEIC à La Cadenelle.



Formation théorique

Bloc de compétences 1 : 101 heures - 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, opérationnel et communication,
Community Management,
Stratégie digitale et E-reputation,
Anglais - Market analysis.

Bloc de compétences 2 : 118 heures - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

Analyse de données commerciales,
Stratégie de conquête et fidélisation,
Cahier des charges et budgétisation d'un PAC-M,
Propositions commerciales et appels d'offres,
Anglais - Customer portfolio.

Bloc de compétences 3 : 90 heures - Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

Négociation commerciale,
Droit des relations commerciales,
Anglais - Business development.

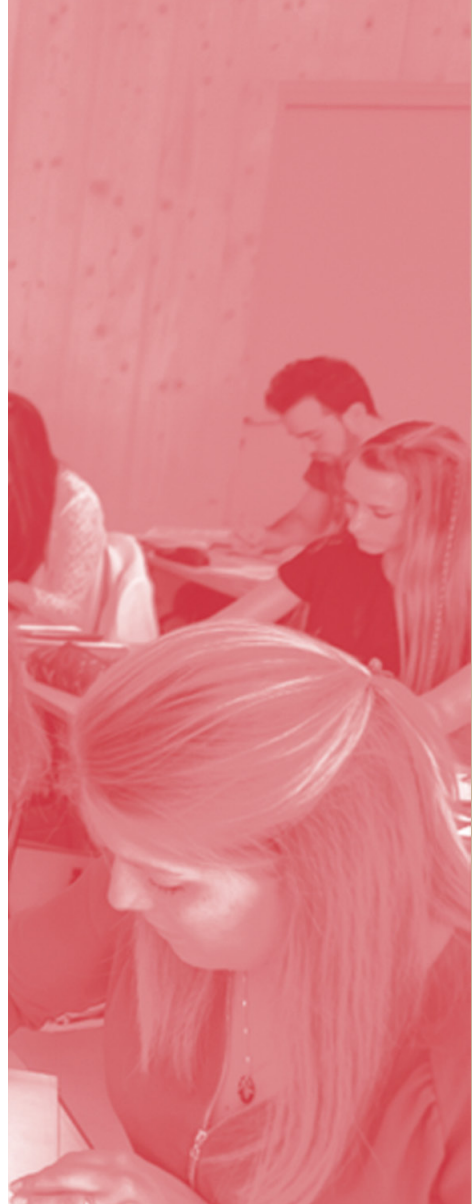
Bloc de compétences 4 : 97 heures - Manager une équipe commerciale et suivre les performances en France et à l'international

Management d'une équipe commerciale,
Développement RH, Communication managériale,
Pilotage de la performance et contrôle des activités
Anglais - Team management.

Projet création d'entreprise : 42 heures
Semaine de l'international : 35 heures

Formation pratique

Formation par la voie de l'apprentissage : alternance 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise.



La Cadenelle
unité de savoirs

134 Boulevard des Libérateurs
CS 80105 - 13376 Marseille cedex 12
FRANCE
Tél : +33 (0) 4 91 18 10 50

Internet : www.cadenelle.com
E-mail : info@cadenelle.com



ACCÈS

Métro Timone + Bus n°91
Métro La Fourragère + Bus n°10
ou Tramway - Parking sur place