

UNITÉ - MANAGEMENT NÉGOCIATION COMMERCE INTERNATIONAL

Bachelor RDCFI Responsable du Développement Commercial France et International Manager Commercial

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

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing,
- Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients,
- Négocier, mettre en place les contrats et partenariats,
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances.

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,
Chargé de 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 à finalité professionnelle «Responsable du Développement Commercial France et International» de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP 35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/20 délivré par Centre de Techniques Internationales

Conditions d'admission

Pour accéder à la formation :

- Le candidat doit avoir validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT), ou un diplôme équivalent Bac+2 ou 120 ECTS dont la spécialité peut s'inscrire directement à la préparation en 3^{ème} année,
- 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 : 102 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.

Bloc de compétences 2 : 140 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,
Gérer le risque client,
Anglais.

Bloc de compétences 3 : 92 heures - Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

Négociation commerciale,
Droit des relations commerciales,
Anglais.

Bloc de compétences 4 : 112 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.

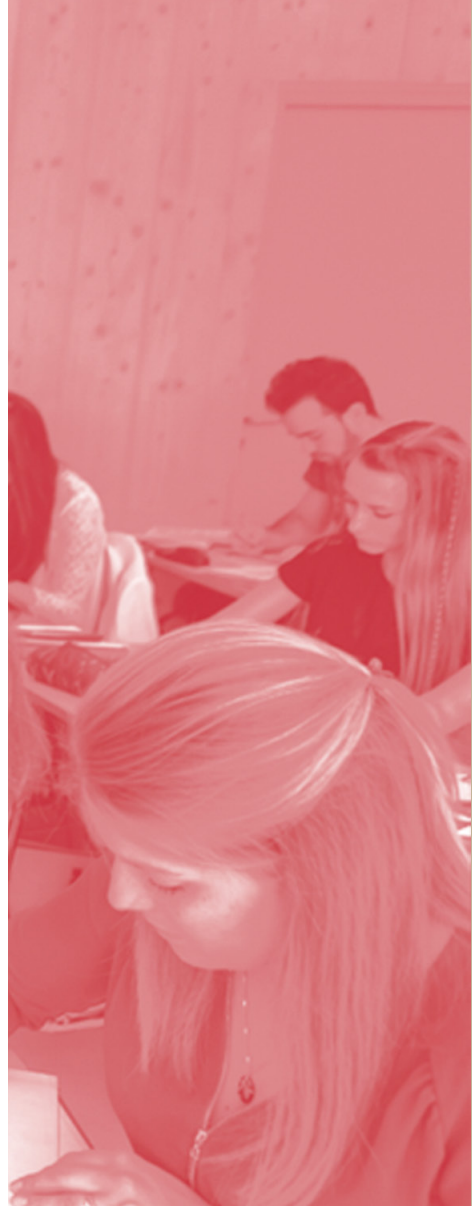
Projet création d'entreprise : 35 heures

Semaine de l'international : 35 heures

Concours les Négociales.

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 T1 - Parking sur place