

## 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 :

- Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6,
- Être éligible à l'apprentissage,
- Tous les candidats doivent pratiquer l'anglais,
- 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 apprenant.

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.

**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,

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

Négociation commerciale,  
Droit des relations commerciales.

**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,

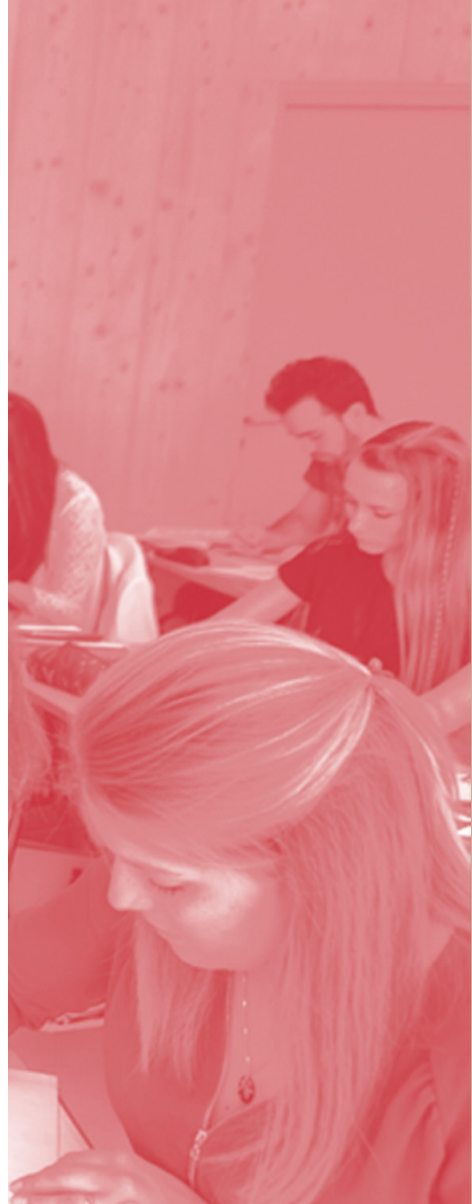
**Projet création d'entreprise : 35 heures**

**Semaine de l'international : 35 heures**  
**Anglais**

**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](http://www.cadenelle.com)  
E-mail : [info@cadenelle.com](mailto:info@cadenelle.com)



**ACCÈS**

Métro Timone + Bus n°91  
Métro La Fourragère + Bus n°10  
ou Tramway T1 - Parking sur place