

Certification Professionnelle RNCP

Titre à finalité professionnelle
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP n°35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020 délivré par CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES.

Formation en 1 an

Conditions d'accès

Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou d'un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6 et doivent pratiquer au moins l'anglais et avoir une excellente maîtrise du français écrit et oral.

Statut de la formation

Contrat en apprentissage : alternance 2 semaines en centre de formation et 4 semaines en entreprises.

Tarifs

Formation gratuite et rémunérée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage (aides de l'État).

Résultats

Taux moyen de réussite à l'examen à venir car première promotion du titre RNCP en 2024.

Les + de SMB

- Un accompagnement personnalisé pour la recherche d'entreprises.
- Un suivi personnalisé pendant la période de formation.
- Une semaine de création d'entreprises.
- Une participation au Challenge des Négociales.
- Une semaine internationale ou voyage à l'étranger.
- Des interventions de professionnels qualifiés.
- Un effectif réduit pour un meilleur suivi.
- Préparation facultative au TOEIC.

BACHELOR en apprentissage

RESPONSABLE COMMERCIAL & MARKETING

(nom commercial)

MISSIONS

Le 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.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Le programme s'articule autour de quatre blocs de compétences :

Bloc 1 : assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'International

Bloc 2 : détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et International

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

Bloc 4 : manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'International

MÉTIERS VISÉS PAR LA CERTIFICATION EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

Responsable du développement commercial

Chargé du développement commercial

Attaché commercial

Business developer

Ingénieur commercial

Technico-commercial

Chargé d'affaires

ÉVALUATION

- épreuves de certification tout au long de la formation sous forme de mise en situation professionnelle ou dossiers avec soutenance orale
- écrits et oraux en contrôle continu
- rapport d'activités avec soutenance orale devant un jury en fin de formation dit «Grand Oral»

CONTACT Unité de Formation d'Apprentis BASTIDE-FORMATIONS

45, rue de Dijon
33100 BORDEAUX
05 57 80 12 00
bastideformation@smb33.fr
www.smb33.fr

 saintemarietastide
campussaintemarietastidesup

 Ensemble Scolaire Sainte-Marie Bastide



DOSSIER DE CANDIDATURE
EN LIGNE