CODE RNCP – 36395
CCE – RS5371

CCI ALPES DE-HAUTE-PROVENCE

Dernière mise à jour le 05/07/2023

BACHELOR – BAC+3

Responsable développement commercial

Option : Commerce international

Le **responsable du développement commercial, spécialisé en commerce international**, est chargé de l'élaboration et de la mise en place d'une stratégie commerciale pour un portefeuille de pays et de marchés étrangers, dans un environnement multiculturel.

En tant que professionnel chargé de la gestion et du développement des activités commerciales, vos responsabilités incluent la participation à l'élaboration de la stratégie commerciale, la négociation des ventes, le développement de l'entreprise et l'encadrement d'une équipe.

Votre rôle est essentiel pour améliorer les performances commerciales et assurer la croissance de l'entreprise.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- International business développer
- Responsable ou chef de zone export
- Responsable commercial export ou Responsable développement à l'international
- Attaché commercial export / technico-commercial export
- Responsable Administration des Ventes Export
- Responsable marketing international
- Chef de produit / Category manager
- Acheteur International

PRÉREQUIS
Diplôme de niveau 5 minimum (BTS, DUT et autres)

ALTERNANCE
Sur 1 an ;
Planning 1sem / 3 sem ;
option : nous consulter

GROUPE
De 5 à 12 personnes

LIEU
Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1er Mai
04100 Manosque

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Bachelor Responsable Développement Commercial option Commerce international peut exercer dans tous les secteurs d'activités : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes :

- Grandes entreprises, Groupes
- PME/PMI
- Collectivités/Administration
- Comités d'entreprises

DURÉE

448 heures en alternance ;
La durée est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante et sa voie d'accès à la formation.

Entrée en formation : À déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante.

RYTHME D'ALTERNANCE

Selon les plannings. Alternance 1/3 Centre et 2/3 Entreprise par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

MODALITÉ D'ACCÈS

- Candidature en ligne
- Entretien de recrutement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Inscription après le début de formation possible : nous consulter pour positionnement.

TARIFS

- Cout pédagogique prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance :
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de Professionnalisation
  - Pro-A
- Autre dispositif : Nous consulter.
- Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

DATES & HORAIRES

9h00-12h00 ou 13h00-17h00
Variables selon le planning voir Net YPAREO.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.
Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES - OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage
- Manager une équipe

CONTENU DE LA FORMATION

- **Bloc 1 –** Développement des ventes et de l'activité commerciale
- **Bloc 2 –** Gestion des achats et des ventes
- **Bloc 3 –** Animation de la relation clients et management de l'équipe commerciale
- **Bloc 4 –** Gérer les opérations à l'international

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi/apprentissage ;
- Visite en entreprise Séances de tutorat/accompagnement individualisé ;
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier
- et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogique inversée, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

White board, vidéo projecteur, salle de cours, vidéos.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Examen final Bachelor.
Consultez les modalités d'évaluation sur :
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

VALIDATION PAR BLOCS

Pas de validation par bloc possible.

POURSUITE D'ÉTUDES

Master

ÉQUIVALENCES

Aucune.

INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET
Chargé des relations entreprises
c.davenet@digne.cci.fr
04 92 70 75 25

POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :
D1406 - Management en force de vente
M1704 - Management relation clientèle
M1706 - Promotion des ventes
M1705 – Marketing
D1407 - Relation technico-commerciale

http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/

N° de fiche RS5371 « Gérer les opérations à l'international (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) » :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/5371/

LIEU DE FORMATION

Sup'Alternance Provence
55 Av. du 1er Mai
04100 Manosque
Google Map : https://g.page/sup-alternance-provence

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :
www.supalternanceprovence.fr