

FIM, Accélérateur de réussite.

negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

La/le Responsable du développement commercial a pour mission d'assurer l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise en France et à l'International.

Elle/il exerce partout dans le monde et dans tous les secteurs d'activités (nouvelles technologies, santé, agroalimentaire, textile / prêt à porter, industrie automobile...).

Ses missions sont :

- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Elaborer et met en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager une activité commerciale en mode projet



MÉTIERS VISÉS

- International business developer
- 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.



CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 (notamment BTS commerce international, Vente, Tourisme, Langues Etrangères Appliquées ou autres parcours)
- Maîtrise de l'anglais et deuxième langue étrangère.

Sélection : Admission à la formation sur dossier, entretien et tests.

Inscription : Possibilité de s'inscrire de janvier à septembre.



CAMPUS

Saint-Lô - Campus 1



MÉTHODE D'ÉVALUATION

Validation par blocs de compétences, examens écrits et oraux en individuel et/ou en groupe.



VALIDATION

Diplôme inscrit au RNCP de niveau 6 (Bac+3) sous l'appellation « Responsable du développement commercial » sous le numéro 40568. Cette formation fait partie du réseau CCI NEOVENTIS. Par le certificateur CCI FRANCE et enregistré le 30/04/2025.



PROGRAMME

ÉLABORER UN PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL À L'INTERNATIONAL

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Organiser et assurer le suivi logistique et douanier des opérations à l'international
- Gérer les modalités financières des opérations à l'international
- Elaborer le plan d'action commercial omniscanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

ÉLABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNISCANALE

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter à l'international
- Construire le plan de prospection omniscanale à l'international
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection à l'international
- Analyser les résultats de prospection

CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE À L'INTERNATIONALE

- Diagnostiquer les besoins du client à l'international
- Construire et chiffrer une offre adaptée à l'international
- Maîtriser les techniques administratives et documentaires de l'import/ export
- Argumenter son offre commerciale en langue étrangère
- Conduire une négociation commerciale en langue étrangère
- Contractualiser la vente à l'international
- Analyser et appliquer les modalités du contrat à l'international
- Evaluer le processus de négociation

MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET À L'INTERNATIONAL

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet à l'international
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial à l'international
- Evaluer la performance des actions commerciales

PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION – MISSION EN ENTREPRISE



LES INFOS PRATIQUES

Deux statuts possibles :

- en **alternance** sur 12 mois (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation).
- en continu sous **statut étudiant** avec une période de stage en entreprise.

Cursus réalisé en présentiel et en distanciel (visio-conférence) selon les thèmes.

Les cours sont assurés par des intervenants spécialistes, francophones et/ou anglophones.



FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- de l'alternance (contrat de professionnalisation).
- de l'apprentissage (contrat d'apprentissage).
- d'un Projet de Transition Professionnelle -PTP- (Ex CIF) salarié ou demandeur d'emploi
- d'un financement individuel (étudiant ou non)
- d'une Validation des Acquis de l'Expérience – VAE
- de la formation continue (Pro-A, plan de formation...)
- du CPF

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr

RETROUVEZ TOUTES LES INFOS SUR NOTRE SITE

