

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Responsable du Développement Commercial France et International forme des responsables opérationnels, capables de définir et mettre en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel.

**Aptitudes à l'emploi :** sens de la négociation et de la relation commerciale - ouverture à l'international adaptabilité - sens de la communication - éthique et déontologie

**Compétences - Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international**

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international
- Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects, clients, produits, services
- Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing

**Compétences - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international**

- Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international
- Lancer le développement commercial en mettant en place les modes de commercialisation adaptés
- Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux

**Compétences - Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats**

- Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation
- Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat
- Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables

**Compétences - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international**

- Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes
- Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité
- Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires



### FORMATION

#### Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2024 – Juin 2025

#### Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage (450h de formation)

Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

#### Rythme d'alternance

1 semaine en centre de formation, 2 semaines en entreprise

#### Lieux de formation possibles

- Ecole de Commerce de Lyon - Lyon (9<sup>ème</sup>)
- SUP'ETIXS - Décines (69)

#### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

\*OPCO : Opérateurs de compétences

### ET APRÈS LA FORMATION ?

#### Que fait le titulaire de cette formation ?

Le responsable du développement commercial doit développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients. Il assure également le reporting de l'activité commerciale. Enfin il a à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

#### Emplois accessibles

- **Postes :** Responsable du développement commercial, chargé du développement commercial, business developer, ingénieur commercial, attaché commercial, technico-commercial, chargé d'affaires
- **Divers secteurs :** les grandes entreprises et multinationales, les ETI et les PME-PMI, les start-up. Tous les secteurs professionnels sont concernés et la taille de l'entreprise n'est pas un critère majeur pour l'exercice de cette fonction.

#### Poursuite d'études

- Mastère Management commercial et Business Development
- Master Commerce International
- Master Business International

#### Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

#### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles.

### PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus\*
- Être au moins titulaire d'un **BAC+2** (diplôme ou titre de niveau 5)

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

\*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel de motivation & test de positionnement (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site : [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne)**

### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez **notre référente H+ :**

Diane BERLUCCHI · [referenthandicap@ifir.fr](mailto:referenthandicap@ifir.fr)

### CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Aurélié LE BELLER · 06 40 67 23 19 · [alebeller@ifir.fr](mailto:alebeller@ifir.fr)





### MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉPREUVES	MODE	DUREE
Bloc 1	Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.	/
Bloc 2	Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel. Etude de cas individuelle : Rédaction d'une proposition commerciale France et international	3h
Bloc 3	Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats Étude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international	30min 3h
Bloc 4	Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales	3h

#### Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.