



BACHELOR

Développement Commercial France et International

Niveau d'entrée

- BAC + 2
- Titre RNCP certifié niveau 5
- 120 crédits ECTS validés

Admission

- Dossier à déposer de février à juin
- Entretien individuel de motivation

Diplôme

- **Bachelor Développement Commercial France et International**
*Titre à finalité professionnelle « **Responsable du développement commercial France et International** » de Niveau 6, code NSF 312 p, enregistré au RNCP N° 35150 par décision de France Compétence en date du 16/12/2020, délivré par [l'Association pour le Collège de Paris](#)*



Durée

- 1 an
- Rentrée en septembre
- 597 heures de formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable d'analyser son marché et de mettre en place une stratégie commerciale
- Maîtriser les méthodes et outils du management commercial
- Former des futurs cadres à la prise de décisions, la motivation d'équipe, l'analyse pertinente des marchés
- Développer de réelles expertises d'analyse et de pilotage commercial, y compris à l'international

STATUT DE LA FORMATION - ALTERNANCE -

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Frais de la formation pris en charge par l'entreprise
Modalités sur notre site internet

DÉBOUCHÉS

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Chef de produit
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

RYTHME DE FORMATION

- 2 semaines en entreprise
- 1 semaine en formation



CENTRE DE FORMATION
SAINT-MARC

Enseignement supérieur

VALIDATION

- **Evaluation des acquis :**
Etude de cas par bloc de compétence, dossiers professionnels et soutenances orales
- **Evaluation des compétences professionnelles :**
 - Rapport professionnel
 - Soutenance orale

PROGRAMME

BLOC 1 – Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique, et définir des plans d’actions marketing en France et à l’international

- Etude et analyse de marché
- Marketing stratégique et opérationnel
- Communication
- Stratégie digitale et e-réputation
- Community management

BLOC 2 – Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et International

- Stratégie de conquête et de fidélisation
- Analyse de données commerciales
- Cahier des charges d’un PAC-M
- Budgétisation
- Proposition commerciale et appel d’offre

BLOC 3 – Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Droit des relations commerciales

BLOC 4 – Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales

- Management d’une équipe commerciale interculturelle
- Développement RH
- Communication managériale
- Pilotage de la performance et contrôle des activités

Parcours de spécialisation

- Transport, logistique et douanes
- Développement international
- Géopolitique
- Gestion des opérations financières à l’international
- Supply Chain Management

Compétences transverses

- Anglais
- Participation aux Négociales
- Projet création d’entreprise
- Outils d’insertion professionnelle
- Coaching, suivi entreprise, méthodologie et développement personnel

LES ATOUTS DE LA FORMATION



Des enseignements et programmes qui intègrent les nouvelles technologies et évolutions



Des formations professionnelles adaptées aux besoins des entreprises



Titre reconnu par l’Etat

Un enseignement participatif, basé sur des projets concrets et des mises en situations professionnelles



Une équipe enseignante composée de professionnels d’entreprise



Campus Lyon Saint Irénée
8 Avenue Debrousse -69005 Lyon
04 78 15 00 67 - ifcsm@centresaintmarc.fr <https://cfsi.fr/>

Le titre est délivré par l’Association pour le Collège de Paris

