



Responsable de développement commercial à l'international

**Bac+3 Bachelor
alternance**

Le responsable de développement commercial est acteur du développement économique de son entreprise. Il mène directement et en autonomie des négociations commerciales et participe au management des équipes. Attentif, il identifie les besoins de la clientèle et propose des produits nouveaux adaptés.

Force de propositions dans le lancement, la mise en oeuvre et le déploiement de plans d'actions commerciales, il agit non seulement dans le respect de la politique commerciale définie par sa hiérarchie, mais aussi de la réglementation et de la déontologie de son secteur d'activité.

Il coordonne les activités qui concourent à la réalisation de ces plans et élabore les supports d'aides à la vente. Il encadre et anime une équipe commerciale, développe et gère la relation « client » notamment à l'international.

Objectifs de la formation

Former des professionnels qualifiés et opérationnels capables en langues étrangères de :

- Cerner les besoins du client, qu'il soit particulier ou professionnel, de le conseiller
- Conclure des ventes
- Réaliser un benchmarking, développer une veille marketing, technologique et acquérir une double compétence à travers des enseignements spécialisés en conduite et gestion de projets de développement et plan d'actions commerciales
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entité

Prérequis :

- Candidat titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5 dans les domaines de la vente, du commerce, de la relation client (GUC, DUT - GEA, DUT -Tech de Co., BTS CI...)
- Candidat ayant un niveau 5 non validé avec une expérience à l'international d'au moins 2 ans
- Avoir une bonne maîtrise de l'anglais (B1) et pratiquer une deuxième langue
- Salarié dans le cadre du compte de formation ou d'une Pro-A

Modalités d'accès :

- Examen du dossier de candidature, lettre de motivation et CV
- Convaincre de sa motivation lors d'un entretien de sélection
- Admission définitive après signature d'un contrat en alternance
- Délai d'accès : nous consulter

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation (cf. Référentiel de formation)

- Épreuves de blocs : écrites et orales, mises en situation, études de cas
- Épreuves professionnelles dont soutenance d'un mémoire devant un jury de professionnels du secteur d'activité

*Fiche RNCP n°36 395 de niveau 6

CONTACT

Campus consulaire BME

11, rue Philippe Lebon
87280 LIMOGES
Tél. : 05 55 31 67 67
www.escs.limoges.fr
escs@limoges.cci.fr

une école

CONTENU DE LA FORMATION

- Veille concurrentielle
- Opportunité du marché
- Prévention et gestion des risques
 - Élaboration d'une stratégie commerciale
 - Négociation des ventes (prospection, évaluation du risque client, négociation...)
- Conduite de projets et de négociations
- Participation à la constitution d'une équipe commerciale et à son animation

Spécialisation à l'international :

- Marketing

- Achat et vente : processus administratifs, contrats, suivis logistiques et douaniers...

DURÉE

- 637 heures sur 12 mois
- Alternance de 2 semaines en formation et 5 semaines en entreprise
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
 - Pro-A

TARIF

- Le coût du parcours de formation en alternance est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

