

BAC+3

MARKETING COMMERCE FRANCE & INTERNATIONAL

2024
-
2025

87 %

de réussite globale
aux examens dans le
cadre des formations en
alternance en 2023

100 %

de réussite au titre
Responsable du
Développement Commercial
France et/ou International en
2023

455 h

de formation sur différents
modules de compétences
tout au long de l'année



Rythme

La durée totale de l'action est de 455 heures en centre de formation dans contrat d'alternance de 10 à 12 mois.

1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise



Métiers cibles

Responsable du Développement Commercial,
Chargé du Développement Commercial,
Business Developer, Ingénieur Commercial,
Attaché Commercial, Technico-Commercial,
Chargé d'affaires.

Les fonctions visées peuvent s'exercer en France et/ou à l'International

Le **Bachelor Marketing Commerce International** prépare au titre de « *Responsable du Développement Commercial France et International* » qui permet d'exercer les missions générale suivante :

- Développer la prospection et la vente de produits industriels et/ou techniques et réaliser un suivi sur le marché français et/ou international
 - Développer la clientèle et le chiffre d'affaires et négocie de telle sorte à respecter la marge
 - Se déplacer en France et/ou à l'international
 - Suivre les contrats et /ou projets, les installations, les garanties et la maintenance des produits et services.
- La pratique de l'anglais est indispensable.

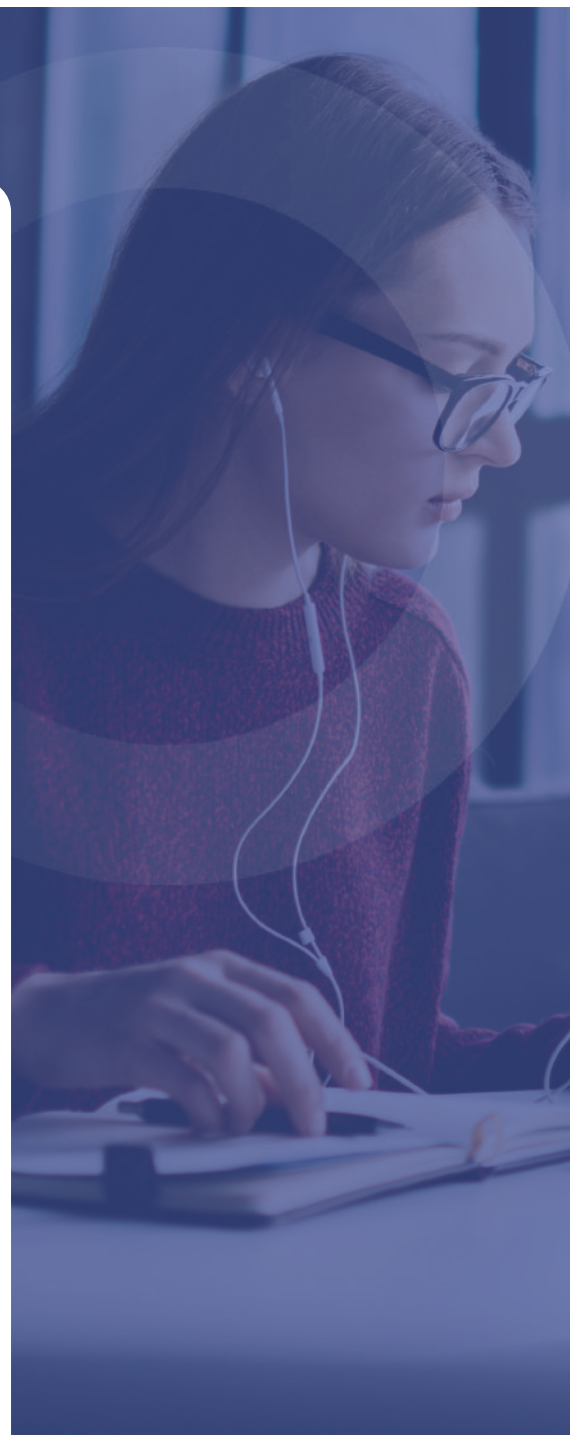


Pré-requis & Accès

- ✓ Après un Bac+2 (ou toute formation validée par l'obtention de 120 crédits ECTS), permis B et anglais exigé
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE si au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités
- ✓ Permis B & Anglais exigé

BLOC DE COMPÉTENCES

ASSURER UNE VEILLE 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
DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL	Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en oeuvre un plan d'action
	Définir un plan d'action commerciale en France et à l'International
	Lancer le développement commercial
NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS	Élaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux
	Négocier en France et à l'international en vue d'accords commerciaux
	Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux
	Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables
MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL	Piloter et animer une équipe commerciale
	Encadrer et animer les réseaux commerciaux
	Suivre les performances commerciales et analyser les écarts



Missions entreprise

- ✓ Négocier et mettre en place des accords commerciaux en France et à l'international
- ✓ Définir un plan d'action commerciale et lancer le développement commercial
- ✓ Développer des partenariats en France et à l'international
- ✓ Élaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux
- ✓ Réaliser une étude de marché et utiliser les outils du plan marketing digital pour mettre en place un plan d'action marketing et une stratégie digitale

PROGRAMME

Pédagogie

Mise en situation
Etude de cas
Learning By Doing
Jeux de simulation
Gestion de projets
Suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

Dossiers professionnels et soutenance en veille commerciale et développement commercial
Jeux de rôle négociation commerciale France et international par groupe
Plusieurs études de cas individuelles : négociation / management / performance commerciale
Epreuve orale d'anglais en mise en situation professionnelle

Financement

Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.

ERASMUS

Possibilité de partir à l'étranger durant l'année scolaire, voyage entièrement pris en charge par notre centre de formation.



Candidature

Un référent candidat@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Alternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

MODULES DE FORMATION	HEURES
Veille commerciale & plan d'action marketing - France et International	91 h
Opportunités commerciales et développement de portefeuille clients	91 h
Négociation – Contrats – Partenariats	91 h
Management des équipes commerciales et Suivi de la performance	77 h
Anglais professionnel / anglais commercial Préparation au TOEIC	105 h
TOTAL	455 h

Diplôme

Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle « Responsable du Développement Commercial France et International » de niveau 6, RNCP35150, code NSF 312p, délivré par l'organisme certificateur CTI dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 16.12.2020

Poursuite

Le titulaire du titre **Responsable de Développement Commercial France et International** peut soit intégrer le marché du travail, soit poursuivre en MBA dans les domaines du commercial, de l'international, du management.

Le **Groupe AFPAM Formation** propose un **MBA Management Commerce & Entrepreneuriat**, préparant au titre de **Manager du Développement Commercial**.

AFPAM Alternance,

C'EST AUSSI...

Pitch Battle

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

Programme Ambassadeur

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

Bureau Des Etudiants - BDE

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

AFPAM Deal

Challenge de Négociation et de Management

Boutique Ephémère

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

0 €
de frais d'inscription



Accessibilité

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

Référente handicap
Isabelle SAILLARD
Responsable Formation
isabelle.saillard@afpam-formation.fr



AFPAM
ALTERNANCE

4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26
Fax : 03.26.86.26.20

contact@afpam-formation.fr
www.afpam-formation.fr



Qualiopi ►
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formations
Bilan de compétences
Action de formation par apprentissage