

FICHE FORMATION

BAC+3 RDCFI

NIVEAU 6 - RNCP N°35150

Février 2024

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
DÉLIVRÉE PAR CTI



BAC+3 RDCFI

NIVEAU 6

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL (H/F)

PRÉ-REQUIS ADMISSIBILITÉ

- Être titulaire ou en cours d'acquisition au moment de sa candidature d'un diplôme Bac+2 ou titre RNCP de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS
- Passer un test et un entretien d'admission

APTITUDES

- Savoir développer le sens relationnel, l'autonomie
- Intérêt pour l'économie, la vente, le commerce
- Aimer relever des challenges

CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

Enseignements généraux et professionnels

- Marketing France et international + dossier
- Marketing digital
- Veille Commerciale
- Plan et développement commercial + dossier
- La proposition commerciale
- Les appels d'offres
- Négociation commerciale et pratiques interculturelles + dossier
- Le contexte juridique et les grandes familles de contrats
- Management des équipes
- Contrôle de l'activité commerciale
- Anglais professionnel
- Rapport de stage

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
- Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
- Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'International

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation en présentiel
- Les salles de formation disposent de tableau, système de vidéo de projection, TV Led grand écran
- Mise à disposition d'un laboratoire informatique de 80 postes connectés et d'imprimantes
- Mise à disposition d'un outil de suivi de la formation (planning, notes, absences, gestion de carrière...)
- Mise à disposition d'un Espace Numérique de Travail (ENT)

BAC+3 RDCFI

NIVEAU 6

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL (H/F)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Études de cas
- Production de dossiers et soutenances en français et en binômes
- Production de dossiers jeux de rôle en anglais et en binômes
- Rapport d'activités et soutenance

MÉTIERS ET LIEUX D'ACTIVITÉ

Débouchés professionnels

- Responsable de développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Chargé d'affaires

Secteurs d'activités

Secteur du commerce, de la vente et de la distribution

DÉLAI D'ACCÈS

Candidatures ouvertes de février à novembre
Entrée en formation en octobre (information donnée à titre indicatif)

DURÉE

Contrat d'alternance de 1 an

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise

SUITE DE PARCOURS POST-DIPLÔME

Master professionnel
Insertion professionnelle

ÉQUIVALENCE ECTS

Ce titre professionnel vous permet d'accéder au même niveau de certification qu'une licence

TARIF

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) et l'entreprise avec laquelle est signé le contrat d'alternance. L'alternant n'a aucun frais à sa charge.

IFCV

70 rue Anatole France - 70 rue Marius AUFAN
92300 Levallois-Perret

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

contact@ifcv.fr

01 84 78 22 05



ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.
Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap :
Nina TORRENTE - nina.torrente@ifcv.fr

