



Titre à finalité Professionnelle Responsable du Développement Commercial France et International



[Lien vers France Compétences](#)

UFA BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

• PRÉREQUIS

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme de niveau 5,

• A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales. Dans ce cas, une demande est faite au CERTIFICATEUR qui est le seul à valider la candidature.

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Délais : article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le Responsable du développement commercial France et International (RDC FI) se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel. Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grâce à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Accès direct à l'emploi en tant que

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

- D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406 - Management en force de vente
- M1707 - Stratégie commerciale
- D1407 - Relation technico-commerciale

CODE RNCP
35150
NOM CERTIFICATEUR
CTI
Date de décision
16/12/2020
Date d'échéance de l'enregistrement
16/12/2025



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modules théoriques et pratiques – Dossier professionnel – Etudes de cas individuelles – Mise en situation – préparation au TOEIC

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude cas - Rapport d'activité – Soutenance devant jury professionnel
Titre RNCP niveau 6

Certification :

- Validation partielle de la certification avec possibilité de rattrapage (exclusivement pour les candidats soumis pour la première fois au jury de certification)

- Refus de la certification (le candidat a échoué à la certification malgré le rattrapage. Il est autorisé à se présenter en candidat libre l'année suivante)

- Elimination (le candidat ne présente pas les conditions d'éligibilité à la présentation à la certification – redoublement possible sous condition de validation du CERTIFICATEUR)

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Chaque bloc de compétences fonctionne indépendamment les uns des autres .

Le CTI remettra pour chaque bloc de compétences validé une attestation de validation du bloc de compétences en indiquant le titre du bloc et les compétences attestées.

Pour obtenir la certification complète il est obligatoire d'avoir validé l'ensemble des 4 blocs de compétences.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 12 – maximum 25

• DURÉE DE LA FORMATION

595 h 50 de formation - Alternance Centre et entreprise

• PROGRAMME

Bloc 1 Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

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

Bloc 3 Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

Bloc 4 Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

Compétences transversales

Anglais

Rapports d'activité

Outils d'insertion professionnelle

Parcours de spécialisation : Information communication / Hôtellerie restauration tourisme

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 6632 €00. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ENTREPRISES

Toute entreprise relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, l'Hôtellerie Restauration Tourisme, les hautes technologies

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

- Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation

Référente handicap du CFA Jean Bosco :

handicap@cfajeanbosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION nouvelle formation en apprentissage nouvelle formation 2023 - 2024

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois	Taux de poursuite d'études
NC	NC	NC	NC

* NC Non concerné

• VALEUR AJOUTÉE:

Semaine professionnelle

Projets pédagogiques

Partenariat avec le Collège de Paris



COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN
RELATION SERVICE
DÉVELOPPEMENT
CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS

SERVICE
DÉVELOPPEMENT
UFA BAUDIMONT

Ségoène MASSEUS