

BACHELOR RDC-I Responsable du Développement Commercial International

Titre (RNCP 38505) - Niveau 6 (Bac+3)
Certifié, reconnu par l'État



OBJECTIF DE LA FORMATION

Il s'agit d'un diplôme qui vise à former les futurs responsables du développement commercial. Ce bachelor s'articule autour de 4 grands axes : le pilotage du développement opérationnel via un plan d'actions commerciales, la stratégie de croissance de l'entreprise, le management d'une équipe commerciale et contribuer à l'innovation commerciale

THÉMATIQUE

- Commerce-Gestion
- Former des Responsables du développement commercial.
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale.
- Manager une équipe.



Profil & prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2)



Méthode d'enseignement

500h de formation en alternance
2 jours à l'école et 3 jours
en entreprise (pendant 1 an)



Qualification

Épreuves écrites et orales. Évaluation par le tuteur d'entreprise. Grand oral. Validation finale par un jury national.

Bachelor Responsable du Développement Commercial International

PROGRAMME DE LA FORMATION

retrouvez
toutes les infos
sur notre site



Bloc 1 : Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

- Réaliser une analyse de son marché au moyen d'un diagnostic stratégique et d'une veille stratégique
- Identifier les parties prenantes internes et externes
- Hiérarchiser les cibles en tenant compte des volumes et de la rentabilité
- Définir les objectifs du plan de développement commercial
- Planifier les différentes actions à mettre en oeuvre en respectant les contraintes financières
- Présenter le plan de stratégie commerciale et marketing
- Réaliser une veille concurrentielle, commerciale, technique et technologique
- Proposer les ajustements du plan de stratégie commerciale

Bloc 2 : Déployer le plan de développement commercial

- S'approprier le discours commercial et les supports de vente
- Concevoir un plan de prospection commerciale ciblé
- Réaliser un plan d'action commercial au moyen d'une analyse de marché
- Organiser le développement ciblé d'un portefeuille commercial
- Réaliser un entretien commercial adapté au contexte
- Formaliser une proposition commerciale chiffrée et complète
- Mener les négociations de vente au moyen des techniques adaptées
- Optimiser la gestion de la relation client
- Gérer les réclamations/litiges
- Concevoir un budget commercial
- Piloter le budget commercial

Bloc 3 : Manager les équipes commerciales et fonctionnelles

- Participer aux activités de recrutement du personnel avec le service RH
- Coordonner la répartition des tâches d'une équipe commerciale
- Développer les compétences et niveau de formation de son équipe
- Accompagner individuellement les membres de l'équipe
- Animer une équipe en réseau en utilisant les nouvelles technologies
- Communiquer sur les réseaux professionnels et d'affaires
- Piloter au quotidien les objectifs individuels et collectifs de son équipe
- Contrôler la performance de l'équipe
- Gérer les équipes en tenant compte de la diversité et des situations de handicap

Bloc 4 : Contribuer à l'innovation commerciale en mode agile

- Impulser des évolutions et innovations de développement commercial et marketing
- Mettre en oeuvre une méthode de gestion de projet d'affaires agile
- Coopérer avec les fonctions transverses /support en partageant de l'information et les problématiques
- Présenter les projets de développement d'affaires innovants
- Intégrer la stratégie RSE dans les actions de communication de l'innovation
- Mettre en oeuvre la stratégie marketing digital en utilisant les innovations en matière de IA/DATA
- Mesurer l'efficacité de communication de l'innovation au moyen d'indicateurs



LES DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études

Bac+4/5 Commerce / Marketing / Communication

Types d'emplois Accessibles

- Responsable du développement commercial,
- Responsable développement,
- Business developer,
- Responsable du développement des ventes, ingénieur d'affaires.

ORT
STRASBOURG

14 rue Sellénick - 67000 Strasbourg

Contact et information  alternance.strasbourg@ort.asso.fr

 03.88.76.74.76

ort-france.fr/strasbourg