



SPÉCIALISATION
MARKETING DIGITAL

OBJECTIFS

- Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place des plans d'actions commerciales adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.
- Les profils de responsable de développement commercial doivent développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients. Ils assurent également le reporting de l'activité commerciale. Enfin ils ont à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique
- Définir les plans d'actions marketing
- Détecter les opportunités commerciales
- Développer un portefeuille clients
- Négocier et mettre en place les partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les cours sont assurés par des formateurs experts. La formation se tient en présentiel.

Moyens pédagogiques

- Alternance d'exposés théoriques et de mises en situations professionnelles (travaux individuels, collectifs sur cas concrets issus de l'entreprise, QCM, tests d'auto-évaluation...)

Moyens techniques

- Moodle, Teams
- Accès au Wifi sur tout le campus

PRÉREQUIS PUBLIC

- Titulaire d'un BAC +2 (niveau 5)

Dérogation : Les titulaires d'un diplôme de niveau 4 peuvent demander une admission à titre dérogatoire à condition de justifier d'une expérience significative commerciale ou de gestion dans des postes à responsabilités et/ou d'encadrement

DURÉE ET RYTHME

- Début de la formation en septembre de chaque année
- 1 semaine entreprise/1 semaine centre de formation
- Formation de 525 heures sur 1 an
- Contrat d'apprentissage sur 12 mois

- t° Qy° u@ Vo

- Études de cas écrites
- Dossiers professionnels
- Mises en situations professionnelles
- TOEIC final - Oral d'anglais
- Rédaction d'un rapport d'activité et soutenance devant un jury.

POURSUITE D'ÉTUDES PASSERELLE & INSERTION

- Entrée dans la vie active
- Poursuite possible des études en Master

COÛT DE LA FORMATION

- Les frais de formation sont pris en charge par l'Opérateur de Compétences suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires de France Compétences et/ou OPCO.

La formation est gratuite pour les alternants.

RÉMUNÉRATION

- **Cycle de 12 mois** : la rémunération à appliquer sera celle d'une 1^{ère} année de la grille de rémunération ou le maintien de sa précédente rémunération dans le cas d'une succession de contrat.

En partenariat
avec le Collège de Paris



Titre à finalité professionnelle "Responsable du Développement Commercial France et International", de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivré par

CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES



PROGRAMME DE FORMATION

BLOC 1 : Veille commerciale et plan d'action marketing France et International

- Veille commerciale, concurrentielle et technologique : collecte, traitement, analyse et diffusion des informations : outils de l'intelligence économique
- Réalisation d'études de marché – diagnostics stratégiques (PESTEL, PORTER, SWOT)
- Marketing mix : produit, prix, distribution, communication
- Stratégie marketing digitale : utilisation des réseaux sociaux.

BLOC 2 : Opportunités commerciales et développement de portefeuilles clients

- Plan d'action commerciale : définition des cibles commerciales et objectifs commerciaux
- Qualification des prospects : canaux de génération des leviers multicanales
- Différentes méthodes de prospection : établissement des budgets commerciaux
- Choix des modes de commercialisation en fonction des pays
- Création et animation de réseaux commerciaux
- Offre commerciale : rubriques spécifiques (produits, prix, conditions de livraison, de paiement...)
- Calcul des prix de vente en fonction des Incoterms ICC 2020
- Analyse et préparation des réponses aux appels d'offres.

BLOC 3 : Négociation, contrats, partenariats

- Stratégie de négociation : check-list des clauses à négocier, conduite d'une négociation
- Négociation dans un environnement multiculturel : négociation à distance
- Conditions générales de vente : accords cadres, Contrats commerciaux
- Aspects juridiques des ventes : clauses contractuelles adaptées aux clients / pays
- Partenariats : agent, distributeur, franchise, licence... Mise en place et suivi des contrats et partenariats.

BLOC 4 : Management des équipes commerciales et suivi de la performance

- Pilotage d'une équipe commerciale, animation de réunions
- Définition des missions des collaborateurs : styles de management, management responsable
- Management et équipes multiculturelles : gestion des conflits, conduite du changement
- Outils de pilotage de l'activité commerciale : Analyse des écarts et actions correctives
- Suivi des résultats commerciaux par zone, canal, équipe...
- Suivi de la réalisation des affaires et des projets.

COMPÉTENCE TRANSVERSE : Anglais professionnel / Anglais commercial

Offres commerciales – Contrats commerciaux
Négociation commerciale – jeux de rôle
Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication).

CAMPUS SAINT-CHARLES SAINTE CROIX

75 avenue Bollée 72000 Le Mans - 02 43 81 28 65
cfp@stcharles-stecroix.org



Les formations supérieures
de l'enseignement catholique
des Pays de la Loire

