



Bachelor Responsable de développement commercial à l'international

Formation en alternance gratuite* et rémunérée

Les objectifs de la formation

Former des responsables export opérationnels, capables de définir et mettre en place une politique commerciale dans un environnement multiculturel. Les futurs experts en commerce international seront aptes à évaluer les marchés et la faisabilité des plans commerciaux, à élaborer une stratégie marketing sur la zone ciblée en cohérence avec la politique générale définie par sa direction, à développer le portefeuille client sur une zone précise etc. Ils se positionnent en tant que coordinateur(trice) et conseiller(ère) auprès de son équipe commerciale en France et auprès de ses partenaires à l'étranger afin de contribuer à l'augmentation du CA et des marges des zones géographiques au sein de leurs entreprises.

ADMISSION

Pré-requis

- Etre titulaire d'un diplôme Bac+2 technique pluridisciplinaire ou tertiaire
- Bon niveau en Anglais

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 1 an après un Bac+2 validé
- Le rythme d'alternance est de 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise.
- Mois de rentrée: septembre
- Groupe : 20 à 25 alternants.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Attaché commercial France ou export
- Assistant commercial France ou export
- Responsable en Commerce International
- Responsable / Chef de zone export
- Responsable administration des ventes export

SECTEUR D'ACTIVITE

Entreprises des secteurs de l'industrie, du commerce ou des services développant une activité à l'export

POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

- Cette formation vise une insertion professionnelle optimisée.
- La poursuite d'études est néanmoins envisageable notamment en Ingénierie d'Affaires ou MSc Marketing Responsable et Stratégie Commerciale
- 3/4 des diplômés poursuivent leurs études

Lieu

Paris

Rythme

1 semaine en formation
2 semaines en entreprise



Le Diplôme

Titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (Eu). Cette certification professionnelle délivrée par CCI France est enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (Code RNCP 36395). "Gérer les opérations à l'international" est un Certificat de compétences en entreprises, enregistré au Répertoire spécifique (Code RS 5371)



100 %

de réussite aux examens 2024



74 %

de poursuite d'études en 2023



Qualités requises

Sens de la négociation, bon relationnel, adaptabilité, éthique, sens du résultat, proactivité



Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'actions commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté
- Prendre en compte la RSE dans ses activités

Gérer les opérations à l'international

- Préparer les opérations d'import-export.
- Contractualiser, superviser et sécuriser les opérations douanières
- Gérer la chaine documentaire import-export

Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles
- Construire le plan de prospection omnicanales
- Préparer les actions de prospection
- Conduire les entretiens et analyser les résultats

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du clients
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente et évaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Evaluer et rendre compte des actions commerciales réalisées

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu et évaluations certificatives
- Rédaction d'un rapport d'activités

Le diplôme peut être obtenu :

- Dans son intégralité
- Par blocs séparés

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Echanges avec des étudiants internationaux (négociations, interculturel)
- Voyage pédagogique ou semaine internationale
- Travail avec les conseillers du commerce extérieur sur une étude de marché à l'international
- Mise en situation de négociation à l'international
- Animation d'équipe multiculturelle en Anglais
- Participation à des conférences métiers et des conférences thématiques (RSE, entrepreneuriat, international)

EXPERIENCE ETUDIANT

- DCF Challenge (concours des Dirigeants commerciaux de France)
- Badge Act'RSE : projet à impact
- BDE et programme ambassadeur

EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'Ecole intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation

AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

PARMI NOS PARTENAIRES

Des grands groupes, des PME-PMI, TPE engagent nos apprentis

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

Participer :

- Au diagnostic interne de l'entreprise
- A l'élaboration de la stratégie commerciale à l'international
- A la définition des prospects
- A la prospection, à la négociation, à la vente et à la fidélisation
- A l'élaboration des contrats commerciaux



CONTACTS

Pour tout complément d'informations :

Fouzia Berrabah
Manager de programme

Relations entreprises
entreprise@supdev.fr

tél : 01 39 10 78 78
contact@supdev.fr

