



BACHELOR 3

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL (RDCFI)

Les entreprises recherchent des profils capables de déployer des plans d'action adaptés aux zones ciblées, de repérer de nouvelles opportunités, de négocier dans un contexte multiculturel et de s'adapter aux besoins clients. Ces responsables assurent aussi le reporting et le management d'équipe, tout en suivant les performances commerciales.

Depuis 2015, la certification a évolué avec l'intégration d'outils digitaux, des réseaux sociaux, de la vente omnicanale, du e-commerce, de la négociation à distance et de nouvelles pratiques managériales.

Titre préparé



Cette certification, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le RNCP N°35150, est un 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 et jusqu'au 16 décembre 2025, délivré par CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI).

Métiers visés

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

Modalité d'admission

Bac+2 - bon niveau anglais usuel écrit et oral

Rythme de la formation

- Alternance ou initiale
- 2 jours à l'école / 3 jours en entreprise



DEUX CAMPUS
À LA RÉUNION

SAINT-DENIS

SAINT-PIERRE

ADMISSION@CREALISE.IO

0262 66 82 82

WWW.CREALISE.IO



Représentant dans l'océan indien et membre du réseau



Blocs de compétences



- 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.

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Points clés du programme

- Marketing mix
- Stratégie marketing digital
- Plan d'action commercial
- Qualification des prospects
- Stratégie de négociation
- Aspects juridiques des ventes
- Partenariats
- Pilotage d'une équipe commerciale
- Management et équipe multiculturelle
- Suivi des résultats commerciaux
- Outils de pilotage

Accessibilité

Nous proposons un accompagnement individualisé à chaque personne en situation de handicap. Vous pouvez être mis en relation avec notre référente handicap : thamrat@crealise.io

Modalités d'évaluation

- ◀ 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



ADMISSION@CREALISE.IO
0262 66 82 82
WWW.CREALISE.IO

