BACHELOR 3

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

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

Titre à finalité professionnelle « Responsable du Développement Commercial France et International », de niveau 6 (EU), code NSF 312p, enregistré au RNCP N° 35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020, délivré par Centre de Techniques Internationales (CTI).

Modalités d'admission

Niveau 5 ou bac+2 validé
Bon niveau anglais usuel écrit et oral et très bonne maîtrise du français.
Ce titre est également accessible par la (VAE) – Pour en savoir plus : France VAE

Tarifs et rythme

- **Alternance** : Frais de scolarité pris en charge par l'OPCO de votre entreprise / 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.
- **Initiale** : Frais de scolarité 6 500€ TTC par an, hors frais de scolarité / 2 jours à l'école et 44 jours en stage.

Métiers visés

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

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

DEUX CAMPUS À LA RÉUNION

SAINT-DENIS

SAINT-PIERRE

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.

Chaque bloc de compétences fonctionne indépendamment les uns des autres. Pour obtenir la certification complète, il est obligatoire d'avoir validé l'ensemble des 4 blocs de compétences.

Points clés du programme

- Mise en place d'une veille commerciale, concurrentielle et technologique
- Réalisation d'études de marché
- Utilisation des outils du marketing digital
- Mise en œuvre d'un plan d'action marketing en France et à l'international
- Identification des prospects et nouveaux besoins de la clientèle
- Mise en place des contrats et des partenariats
- Management de l'équipe commerciale et du réseau commercial étranger

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

Accessibilité

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

mis à jour le 15/07/2025

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

crealise

COLLEGE DE PARIS

SAINT-DENIS

DEUX CAMPUS À LA RÉUNION

SAINT-PIERRE