

**BACHELOR** BAC+3  
Niveau 6

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT FRANCE & INTERNATIONAL

**Date de début :**

**Durée de la formation :**

**12 mois en alternance\***

\*Durée donnée à titre indicatif, susceptible de modification

**Rythme :**

**3 semaines en entreprise**

**1 semaine en formation**

**100% distanciel**

### OBJECTIFS

- Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale
- Développer un portefeuille clients (BtoB, grands comptes)
- Assurer le management de l'équipe commerciale

### PUBLIC - PRÉREQUIS

- Eligible au contrat d'apprentissage
- Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS (dans le cadre des ECTS, le dossier devra être validé par CDP).
- A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales. Dans ce cas, une demande est faite au CERTIFICATEUR qui est le seul à valider la candidature

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Test de positionnement
- Entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'une entreprise

### PROFESSEURS VISÉS

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





## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation en cours de formation
- Contrôle continu
- Examen : épreuves orales et écrites
- Mémoire et soutenance devant un jury professionnel
- Epreuve orale : mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et International

## MOYENS TECHNIQUES

Classe virtuelle : full distanciel  
SUPALIA réunit les outils et conditions digitales nécessaires

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active : vous apprenez par l'action, résolution de problème par situations réelles
- Interaction, expérimentation, autonomie, responsabilité
- Partage d'expériences, brainstorming

## LES + DE SUPALIA

- Expert dans la formation en apprentissage depuis plus de 35 ans
- Un accompagnement personnalisé
- Innovation & performance
- Un partenaire engagé
- 94% de réussite aux examens
- 93% taux d'insertion professionnelle
- L'expertise de tous nos formateurs issus du secteur professionnel concerné

## ACCESSIBILITÉ



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Pour toute précision contactez notre référent handicap : [referent-handicap@supalia.fr](mailto:referent-handicap@supalia.fr)

**supalia**

Le Confluent,  
4 rue Eugène Renault  
94700 Maisons-Alfort

 [www.supalia.fr](http://www.supalia.fr)

# PROGRAMME DE LA FORMATION

### BLOC 1 Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents
- Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.
- Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante

### BLOC 2 Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international

- Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle
- Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.
- Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs

### BLOC 3 Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

- Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles
- Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays
- Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale

### BLOC 4 Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

- Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes
- Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité
- Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction



## CONTACT & INSCRIPTION

[segolene.bihonda@supalia.fr](mailto:segolene.bihonda@supalia.fr)

01 43 53 64 99

