

Responsable du développement commercial France et International

(2e année en apprentissage)

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 23115651F — Mise à jour : 16 février 2026

Organisme responsable : CFA ECB

Contenu

Objectifs

- Mise en place d'une veille commerciale, concurrentielle et technologique
- Analyse des informations de l'entreprise portant sur les marchés, produits / services et concurrents
- Réalisation d'études de marché
- Mise en place d'une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés
- Utilisation des outils du marketing digital
- Mise en oeuvre d'un plan d'action marketing en France et à l'international
- Identification des prospects et nouveaux besoins de la clientèle
- Lancement du plan de développement commercial
- Sélection du mode de commercialisation
- Élaboration des propositions commerciales et réponse aux appels d'offres
- Négociation avec les partenaires du réseau de commercialisation
- Mise en place des contrats et des partenariats
- Management de l'équipe commerciale et du réseau commercial étranger
- Suivi des performances commerciales

Programme

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

- Etude et analyse de marché
- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel et communication
- Community management
- Stratégie digitale et e reputation

Bloc 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et International

- Analyse de données commerciales
- Stratégie de conquête et de fidélisation
- Cahier des charges PAC-M
- Budgétisation du PAC-M
- Proposition commerciale et appel offres

Bloc 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

- Négociation commerciales et pratiques interculturelles
- Droit des relations commerciales

Bloc 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances en France et à l'international

- Management d'une équipe commerciale
- Communication managériale
- Développement R H
- Pilotage de la performance et contrôler les activités

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable du développement commercial France et International

Code RNCP : 35150

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

D1407 — Relation technico-commerciale

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1861918	Présentiel	Saint-Brieuc	01/09/2025	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #23115651F