

## Poursuite d'études

L'insertion professionnelle constitue la finalité première de cette formation. Il est toutefois possible de poursuivre vers une certification de niveau 7.

## Débouchés

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

## Accompagnement

Chaque apprenti est suivi par un formateur référent en centre de formation et par un maître d'apprentissage en entreprise.

## Ouverture internationale

- Charte Erasmus +
- Partenariats scolaires et professionnels dans le monde entier
- Préparation aux certifications Cambridge
- Label Ouverture Internationale Niveau 2
- Bi-diplomation possible avec le Québec

### Formation ouverte

aux étudiants et aux personnes en reconversion professionnelle (salarié.es ou demandeurs.euses d'emploi...)

### Une équipe pédagogique constituée d'experts

ayant à cœur de faire vivre le projet d'établissement et d'accompagner chacun vers la réussite.



#### CAMPUS SUP'Arcades

96, rue d'Auxonne - 21000 Dijon

03 80 66 12 13

centre.formation@groupearcades.fr  
suparcades@lyceelesarcades.fr



Ensemble  
Scolaire  
Saint-Michel  
Les ArcAdes

▲ Exigence ● Bienveillance ▼ Épanouissement

## Responsable du Développement Commercial France & International



un an  
**100 %**  
alternance

Campus  
Sup'ArcAdes



Lycée privé/CFA  
Les ArcAdes

Ensemble Scolaire  
Saint-Michel Les ArcAdes

en partenariat avec  
 COLLEGE  
DE PARIS



## L'expertise principale d'un.e Responsable de Développement commercial

s'applique à déterminer la politique commerciale et les orientations que l'entreprise sera amenée à prendre pour assurer sa croissance et intervenir sur de nouveaux marchés nationaux et internationaux.

## Pré-requis

- Être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou d'un titre de niveau 5 ou 120 crédits ECTS.
- Justifier de trois années d'expérience dans des responsabilités commerciales.

## ➤ Accès à la formation

- Dès signature du contrat
- Après validation de la candidature et obtention de l'accord de financement
- Dans le cadre d'une VAE, nous contacter

Accessible aux personnes bénéficiaires RQTH.

## ➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Mutualisation des expériences et des savoirs des apprenants
- Mises en situation
- Travaux de groupe et incitation à l'entraide et à la bienveillance



## La formation

### Blocs de compétences

- BLOC 1  
Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'étranger.
- BLOC 2  
Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international.
- BLOC 3  
Négocier, mettre en place les contrats et les partenariats.
- BLOC 4  
Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international.

### Activités visées

- Mise en place d'une veille commerciale, concurrentielle et technologique.
- Lancement d'un plan de développement commercial.
- Négocier avec les partenaires du réseau de commercialisation.
- Management de l'équipe commerciale et du réseau commercial étranger.

### Évaluations finales

- Épreuves de fin de bloc écrites et/ou orales.
- Études de cas.
- Rapports d'activité et soutenance.

### Validation

Titre de niveau 6 « **Responsable du Développement Commercial France et International** », code NSF 312, par décision de France Compétences du 16/12/2020, délivré par Centre de Techniques Internationales en partenariat avec le **Collège de Paris**.