

ALTERNANCE



BAC +3 RDCFI

MARKETING COMMERCE FRANCE & INTERNATIONAL

2025-2026



Le Bachelor Marketing Commerce International prépare au titre de «Responsable du Développement Commercial France et International» qui permet d'exercer les missions générales suivantes :

- Développer la prospection et la vente de produits industriels et/ou techniques sur le marché français et/ou international
- Développer la clientèle et le chiffre d'affaires et négocier
- Suivre les contrats et/ou projets, les installations, les garanties et la maintenance des produits et services.
- La pratique de l'anglais est indispensable



PRÉ-REQUIS & ACCÈS

- ✓ Après un Bac+2 (ou toute formation validée par l'obtention de 120 crédits ECTS)
- ✓ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE, si au mois 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités
- ✓ Pratique de l'anglais



100 %

de réussite au titre Responsable du Développement Commercial France et/ou International en 2024



455 H

de formation sur différents modules de compétences tout au long de l'année



RYTHME

La durée totale de l'action est de 455 heures en centre de formation pour un contrat d'alternance de 10 à 12 mois.

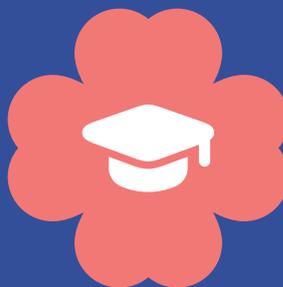
1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise



MÉTIERS CIBLES

Responsable du Développement Commercial, Chargé du Développement Commercial, Business Developer, Ingénieur Commercial, Attaché Commercial, Technico-Commercial, Chargé d'affaires.

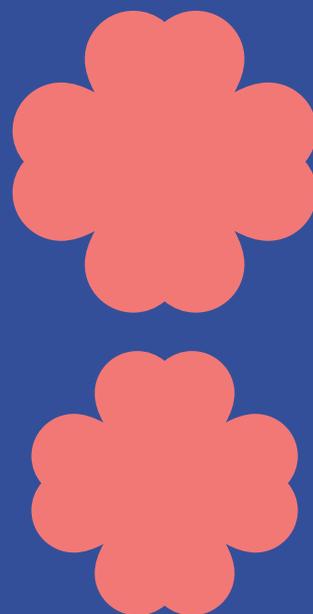
Les fonctions visés peuvent s'exercer en France et/ou à L'international.



BLOC DE COMPÉTENCES



ASSURER UNE VEILLE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL	<p>Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'International</p> <p>Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects/clients/ produits/services</p> <p>Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en oeuvre un plan d'action</p>
DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL	<p>Définir un plan d'action commerciale en France et à l'International</p> <p>Lancer le développement commercial</p> <p>Élaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux</p>
NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS	<p>Négocier en France et à l'international en vue d'accords commerciaux</p> <p>Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux</p> <p>Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables</p>
MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL	<p>Piloter et animer une équipe commerciale</p> <p>Encadrer et animer les réseaux commerciaux</p> <p>Suivre les performances commerciales et analyser les écarts</p>



MISSIONS ENTREPRISE

- ✓ Négocier et mettre en place des accords commerciaux en France et à l'International
- ✓ Définir un plan d'action commerciale et lancer le développement commercial
- ✓ Développer des partenariats en France et à l'International
- ✓ Élaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux
- ✓ Réaliser une étude de marché et utiliser les outils du plan marketing digital pour mettre en place un plan d'action marketing et une stratégie digitale

PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	HEURES
Veille commerciale & plan d'action marketing-France et International	91 h
Opportunités commerciales et développement de portefeuille clients	91 h
Management des équipes commerciales et Suivi de la performance	77 h
Anglais professionnel/ anglais commercial <small>Préparation au TOEIC</small>	105 h
TOTAL	455 h

ERASMUS

Possibilité de partir à l'étranger durant la formation, voyage entièrement pris en charge par notre centre de formation via une bourse Erasmus.



COLLEGE
DE PARIS

PÉDAGOGIE

- Mise en situation
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Dossiers professionnels et soutenance en veille commerciale et développement commercial
- Jeu de rôle négociation, commerciale France et Internationale par groupe
- Plusieurs études de cas individuelles : négociation-management-performance commerciale
- Épreuve orale en mise en situation professionnelle

FINANCEMENT

- Barème fixé par décret et financé par l'OPCO de l'entreprise employeur
- Soutien à l'apprentissage de 50€/ mois payable au trimestre par l'entreprise (exonération pour les niveaux BAC PRO)
- Reste à charge obligatoire de 750€ fixé par décret, financé par l'entreprise et recouvré par le CFA pour les niveaux 6 et 7

DIPLÔME

- Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle Manager du Développement Commercial France et International» de niveau 6, RNCP 35150, code NSF 312p, délivré par l'organisme certificateur CTI dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 16.12.2020



CANDIDATURE

Un référent contact@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Aternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1^{er} contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating
- ✓ Mise en relation employeurs



POURSUITE

Le titulaire du titre **Responsable de Développement Commercial France et International** peut soit intégrer le marché du travail, soit poursuivre en MBA dans les domaines du commercial, de l'international, du management.

Le **Groupe AFPAM Formation** propose un **MBA Management Commerce & Entrepreneuriat**, préparant au titre de **Manager du développement Commercial**.

ALTERNANCE



C'EST AUSSI...

PITCH BATTLE

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

AFPAM DEAL

Challenge de Négociation et de Management.

PROGRAMME AMBASSADEUR

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants.

BOUTIQUE EPHÉMÈRE

Boutique pédagogique de vente en direct

BUREAU DES ÉTUDIANTS

BDE - Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



ACCESSIBILITÉ

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr

