

# Bachelor Responsable du Développement Commercial France et International

Titre à finalité professionnelle Responsable du développement commercial France et International - Niveau 6 - Enregistré au RNCP N°35150 - Code NSF 312p - Code diplôme 26X31204 - Date validité du titre par décision de France Compétences du 16/12/2020 au 16/12/2025 délivré par CTI et Collège de Paris



**Contrat d'apprentissage ou de  
professionnalisation sur 1 an  
527,5 heures de formation**

Personnalisation du parcours possible



**1 semaine en CFA  
2 semaines en entreprise\***

\*le calendrier peut varier pour tenir compte des  
périodes d'activité fortes en entreprise



**Certification  
de niveau 6**



**CFP Charmilles  
8-10 rue du Tour de l'eau  
38400 Saint Martin d'Hères**



**Aucun frais  
d'inscription**



**Formation accessible à tous  
types de handicap**

En partenariat avec



Prérequis

**Niveau d'entrée :** 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 le certificateur, un dossier spécifique pourra être demandé).

**Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance

Métiers visés

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

Contacts

**Majid Elabdouni**

**Responsable formation**

04 57 13 82 01

melabdouni@les-charmilles.fr

**Pascale Sinner**

**Référente handicap**

04 76 03 74 08

psinner@les-charmilles.fr

**Hakima Guella**

**Référente mobilité nationale et  
internationale**

04 76 03 74 12

hguella@les-charmilles.fr

**Marina Ballan**

**Chargée des Relations Entreprises**

04 57 13 82 00

mballan@les-charmilles.fr

## Objectifs pédagogiques

### Etude et analyse de marché

- ✓ Rechercher des données pertinentes sur un marché en sélectionnant les bonnes sources d'information en France et à l'international
- ✓ Analyser des données issues d'une veille et utiliser les outils de diagnostic adapté
- ✓ Restituer à sa Direction des informations relatives à l'étude et réaliser des préconisations

### Marketing stratégique

- ✓ Comprendre les missions du marketing stratégique et la démarche de positionnement
- ✓ Analyser la stratégie globale marketing d'une entreprise et porter un regard critique
- ✓ Proposer des nouvelles stratégies commerciales en fonction de l'évolution de l'environnement français et international

### Marketing opérationnel et communication

- ✓ Définir une stratégie marketing opérationnel et la traduire en plan d'actions
- ✓ Elaborer une stratégie de communication média / hors média
- ✓ Intégrer le web dans une démarche marketing et développer les supports multicanaux
- ✓ Evaluer les limites de l'orientation produit et l'intérêt de la démarche stratégique client

### Community management

- ✓ Comprendre le rôle et la fonction du Community Manager
- ✓ Déceler les axes d'amélioration pour l'entreprise et développer sa e-réputation
- ✓ Proposer une ligne éditoriale cohérente avec la /les cible(s) visée(s) pour accroître la notoriété

### Stratégie digitale et e-réputation

- ✓ Analyser une stratégie marketing digitale face à la concurrence et identifier les forces et les faiblesses
- ✓ Proposer des axes d'amélioration / de nouveauté pour accroître la visibilité de l'entreprise sur le marché français et international
- ✓ Assurer une veille de l'e-réputation et préconiser des actions de perfectionnement

## Terrains d'accueil

Les postes relevant de la certification " Responsable du développement commercial France et international" se retrouvent dans toutes les entreprises : grandes entreprises et multinationales, ETI, PME-PMI, start-up. Tous les secteurs professionnels sont concernés et la taille de l'entreprise n'est pas un critère majeur pour l'exercice de cette fonction.

## Modalités d'inscription

- Inscription sur notre site
- Dossier de candidature complété
- Participation à un entretien de motivation avec le responsable de la formation
- L'admission sera définitivement validée par la signature d'un contrat et sous réserve de places disponibles. Possibilité de statut stagiaire de la formation -> nous contacter. Notre service relations entreprises peut vous accompagner à la recherche d'entreprise.

## Les + des Charmilles



**Et aussi :**

**Un parking privé dédié aux apprentis Charmilles  
Un pôle vie étudiante**



Le CFP et SciencesTech Charmilles  
Ambassadeurs Or H+

Linguaskill ▶



## Contenu de formation et modalités d'évaluation

Bloc de compétences	Nombre d'heures	Épreuves de la fin de bloc
<b>Bloc 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international</b>	-	
Etude de marché	14	<b>Dossier professionnel</b> (20 p) et <b>soutenance</b> devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidat Objectif : réaliser une étude de marché qui intègre les points de veille : commercial, concurrentiel et technologique Soutenance : 20 m + 10 m questions / réponses
Marketing stratégique	14	
Marketing opérationnel et communication	24	
Community Management	14	
Stratégie Digital et e-reputation	14	
Préparation du dossier de certification	7	
<b>Bloc 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international</b>	-	-
Analyse de données commerciales	14	<b>Modalité 1 : Dossier professionnel</b> (20 p) et soutenance devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats. Objectif : préparer un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / pays. Les candidats doivent mener une étude complète dans le but de commercialiser un produit sur un marché donné. Soutenance : 20 m + 10 m questions / réponses
Stratégie de conquête et de fidélisation	14	
Cahier des charges du PAC-M	21	
Budgétisation du PAC-M	14	
Proposition commerciale et appels d'offre	28	
Préparation du dossier certification	7	<b>Modalité 2 : étude de cas</b> individuelle portant sur la rédaction d'une proposition commerciale France et international (3 heures)
<b>Bloc 3 : Négocier, mettre en place des contrats et des partenariats</b>	-	-
Négociation commerciale	35	<b>Modalité 1 : Mise en situation professionnelle</b> avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats Durée : 30 m
Droit des relations commerciales	28	
Préparation du dossier de certification	7	<b>Modalité 2 : étude de cas</b> individuelle portant sur l'analyse d'un contrat commercial France ou international (3 heures)
<b>Bloc 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international</b>	-	-
Management d'une équipe commerciale (avec une équipe interculturelle)	17	<b>Etude cas individuelle</b> sur le management et le suivi des performances commerciales (3 heures)
Développement RH	14	
Communication managériale	14	
Pilotage de la performance et contrôle des activités	31	
<b>Compétences transversales</b>	-	-
		<b>Modalités 1 :</b> Préparation TOEIC (épreuve facultative)
Anglais	60	<b>Modalités 2 :</b> Mise en situation professionnelle portant sur les différentes compétences du RDC FICT
Rapport d'activité	35	<b>Dossier et soutenance</b> (40 m)
Outils d'insertion		-
Parcours de spécialisation	70	-
Obligatoire Learning Expedition	35	-
Optionnel Projet de création d'entreprise	35	-

Afin d'aider l'alternant à progresser, des évaluations régulières en cours de formation lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (évaluations formatives, productions personnelles, entraînement aux épreuves, questionnaire oral par soutenance...)
- Évaluation en entreprise (entretiens tripartites avec le maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

→ **Modalités des épreuves certifiantes** : Dossier professionnel et soutenance orale, études de cas fin de bloc, mise en situation professionnelle, rapport d'activité (écrit et soutenance orale)

→ **Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences**

## Conditions de présentation à la diplomation

- Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations (sauf justificatif valide) et avoir déposé et soutenu le Rapport d'activité.
- Le candidat doit obtenir une note au moins égale à 10/20 à chaque bloc.  
Cette note est composée de la note de l'épreuve de fin de bloc ou de la moyenne des deux épreuves de fin de bloc.
- Les deux épreuves d'un même bloc se compensent entre elles.
- Les blocs ne se compensent donc pas entre eux.
- Incidence de la non remise, remise tardive ou remise non conforme du Rapport d'activité : le candidat ne pourra pas se présenter à sa soutenance et sera éliminé du titre.
- Avoir réalisé le nombre d'heures de formation prévues par le référentiel

## Ressources

Les équipes pédagogiques sont issues du monde professionnel, et entendent ancrer leurs méthodes dans la réalité des entreprises. De nombreuses interventions sont prévues tout au long de la formation pour apporter des témoignages de professionnels. Un équipement en ordinateur portable est à prévoir.

## Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

- Des visites de suivi sont menées par les formateurs et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.
- Pédagogie active privilégiant :
- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Le Pôle Innovation met à disposition des apprenants des outils pédagogiques innovants

## Modalités financières

- **Pour les alternants** et conformément à la loi, le CFA OGEC Charmilles ne vous demandera aucun frais de scolarité.
- **Pour les entreprises**, la formation est éligible à la prise en charge financière par votre opérateur de compétences (OPCO). Le coût de la formation est de 7 140 € par année.

**Pour les contrats d'apprentissage**, si le montant de prise en charge de votre OPCO diffère merci de nous contacter pour un devis personnalisé.

**Pour les contrats de professionnalisation**, nous contacter pour un devis personnalisé.

- **Pour la fonction publique territoriale**, vous rapprocher des règles établies par le CNFPT.
- **Pour la fonction publique d'État**, nous vous invitons à nous contacter pour un devis personnalisé.

## Rémunération de l'alternant

### Contrat d'apprentissage

#### Qui est concerné ?

Les jeunes de 16 à 29 révolus. Dérogation à la limite d'âge supérieure :

- Lorsque le contrat fait suite à un contrat d'apprentissage précédemment conclu et conduit à un niveau de diplôme supérieur à celui obtenu à l'issue du contrat précédent
- Lorsqu'il y a eu rupture de contrat pour des causes indépendantes de la volonté de l'apprenti
- Lorsque le contrat est conclu par une personne qui est reconnue comme travailleur handicapé

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC.

Année d'exécution du contrat	Apprenti de - de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et +
1ère année	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2ème année	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3ème année	55 %	67 %	78 %*	100 %*

\*Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branche professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC. En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur)

#### Cas particuliers :

##### Succession de contrats :

- Avec le même employeur, la rémunération est au moins égale à celle perçue au cours de la dernière année du contrat précédent lorsque ce dernier a conduit à l'obtention du diplôme préparé.
- Avec un employeur différent, la rémunération est au moins égale à la rémunération minimale qui aurait été perçue lors de la dernière année du contrat précédent lorsque ce dernier a conduit à l'obtention du diplôme préparé.

Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1ère année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2e année d'exécution du contrat.

Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :

- Diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu
- Qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu
- Durée du contrat inférieure ou égale à 1 an

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas

# Contrat de professionnalisation

## Qui est concerné ?

- Les jeunes de 16 à 25 ans révolus voulant compléter leur formation initiale
- Les demandeurs d'emploi de 26 ans et plus

L'alternant perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC.

Ancienneté, âge	- de 21 ans	21 ans et +	26 ans et +
Titulaire d'un diplôme à finalité non professionnelle (Bac général)	55 %	70 %	Au moins le SMIC ou rémunération minimale conventionnelle
Titulaire d'un diplôme à finalité professionnelle (Bac Pro, Bac Techno, BTS et BUT)	65 %	80 %	Au moins le SMIC ou rémunération minimale conventionnelle

## Aides aux apprentis (sous conditions)

- ✓ Aide au financement du permis de conduire de 500 € pour les apprentis majeurs
- ✓ Pack Office 365 Étudiant
- ✓ Inscription au programme Orthodidacte
- ✓ Aide aux transports
- ✓ Carte Étudiante des Métiers (tarifs réduits)
- ✓ Carte Izzly
- ✓ Fonds Social Apprentis

## Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Ouverture des inscriptions	Date de début	Date de fin
1ère année	2024-2025	Janvier 2024	Sept 2024	Juillet 2025

## Modalités et délais d'accès

La durée du contrat d'apprentissage est égale à celle du cycle de formation.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation ou se terminer 2 mois après la fin de la formation.

Intégration ou passerelle possible en cours d'année sous réserve de validation du dossier par le référent de la formation

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Statut stagiaire de la formation -> étude sur dossier

## Statistiques des apprentis

Taux de réussite	2023
Taux de réussite <b>global</b> de la formation*	NC Première promotion sortante en 2024
Taux de réussite des <b>apprentis</b> de la formation**	
Taux de rupture des <b>apprentis</b> de la formation	
Suivi post-formation (enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	
Insertion professionnelle	
Taux de poursuite d'études	
Satisfaction globale apprentis	88%
Satisfaction globale entreprises	83%

\* Taux de réussite global : Nbr de candidats ayant réussi l'examen / Nbr de candidats présents à l'examen (tous statuts confondus) x100

\*\* Taux de réussite des apprentis de la formation : Nbr de candidats ayant réussi l'examen / Nbr de candidats présents à l'examen (sous statut d'apprenti) x100