



Le Bachelor Responsable du développement France et International, Spécialisation Webmarketing

Vous forme à mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.

Modalité de formation

En Alternance -
Sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
(1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise)

Durée de la formation : 1 an
Frais de formation

Sous statut apprenti (contrat d'apprentissage)

Ou salarié (contrat de professionnalisation)

Frais de formation pris en charge par l'OPCO.

Diplôme

« Responsable du développement commercial France et International » *

*Titre à finalité professionnelle, de niveau 6, délivré par CTI en partenariat avec le Collège de Paris, enregistré au RNCP sous le numéro 35150 par Décision de France Compétences du 16/12/2020.

Prérequis

Cette formation est accessible aux personnes titulaires :

D'un titre ou diplôme de niveau 5 (bac+2)
Ou d'un diplôme de niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 5 ans dans le domaine commercial ou de gestion dans des postes à responsabilités et/ou d'encadrement - maîtrise de l'anglais ou de 120 ECTS.

Accessibilité aux publics en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consulter notre référente H+ :
Diane BERLUCCHI - referenthandicap@ifir.fr

Programme

- Mise en place d'une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définition des plans d'actions en marketing en France et à l'international
- Détection des opportunités commerciales et développement d'un portefeuille clients France et International
- Négociation, mise en place des contrats et des partenariats
- Management d'une équipe commerciale et suivi des performances en France et à l'international
- Module spécialisation : Webmarketing

Modalités d'admission

Dossier de candidature :

<https://www.supetix.fr/integrer> Entretien de positionnement pour identifier vos acquis, vos attentes et vos points forts pour la formation.
Accessible par la voie de la VAE.



Modalités d'évaluation

EPREUVES

BLOC1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'action marketing en France et à l'international

Mode d'évaluation : Dossier pro : 20 min de soutenance + 10 min de questions

BLOC2 : Détecter les opportunités commerciales et Développer un portefeuille clients France et International

Mode d'évaluation : Dossier pro + Etude de cas individuelle

BLOC3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

Mode d'évaluation : Mise en situation professionnelle : 30 min + Etude de cas individuel : 3h

BLOC4 : Manager une équipe commerciale et suivre les Performances commerciales en France et à l'international

Mode d'évaluation : Etude de cas individuel

ANGLAIS :

Mode d'évaluation : Situation professionnelle : 30 min de préparation + ORAL de 20 min

Les cours sont dispensés en présentiel, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques.

- Semaine de remise à niveau obligatoire à l'entrée en formation (programme différent selon le BAC obtenu).
- Soft Skills
- Projet de mobilité International.
- Les caractéristiques principales de notre établissement partenaire sont, sans nul doute, son côté familial et ses valeurs. Leurs infrastructures, leurs équipements permettent aux équipes d'allier ce caractère propre aux nécessaires exigences du monde moderne



**Chargé(e) de grands
comptes**



**Responsable
marketing**



**Responsable
développement
commercial**



**Chargé(e) d'affaires
internationales**



**Consultant
Business developer**