

Responsable du Développement Commercial France et International

Double diplôme avec le Bachelor « International Hospitality & Tourism Management » de Coventry University

L'intégralité de cette formation est dispensée en anglais.



RenaSup

Le Responsable du développement commercial élargit les activités de son entreprise sur de nouveaux marchés nationaux ou internationaux. Ses responsabilités comprennent l'identification d'opportunités, le développement de la clientèle et la négociation de contrats. Il est considéré comme un pilier essentiel au sein d'une entreprise. En raison de son rôle central dans l'expansion des activités commerciales, il contribue directement à la croissance et à la réussite de l'entreprise.

- Durée de la formation : 1 an
- Niveau terminal d'études: BAC +3/Niveau 6
- Nature du diplôme : National - Niveau 6
- Code diplôme : 26X31204
- Code RNCP: 35150
- Formation par apprentissage
- Coût de la formation : financement OPCO employeur
- Nombre d'heures de la formation : 508
- Indicateurs : Lien RNCP : <https://francecompetences.fr/recherche/rncp/35150/>

Modalités d'inscription

Dépôt du dossier de candidature avant le 1er septembre de l'année d'inscription complété des documents suivants :

- Lettre de motivation
- CV
- Dernier diplôme et relevés de notes obtenues

Conditions d'admission et prérequis

Le recrutement se fait sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de formation en français et en anglais
- Test de TOEIC (niveau 650 exigé)
- Test de Soft skills et de positionnement

Cette formation s'adresse à des étudiants titulaires d'un Bac + 2 (IUT Tech de Co, GEA, BTS GPME, NDCR, MCO, CI, Tourisme).



Formation
en apprentissage

Compétences acquises au terme de la formation

Le titulaire de ce diplôme aura pour objectif de stimuler la croissance de l'entreprise en étendant ses activités sur les marchés français et étrangers. Pour atteindre cet objectif, il met en place des stratégies commerciales adaptées au contexte national et international. Il identifie des opportunités, prospecte de nouveaux clients et partenaires, et négocie des contrats et des partenariats stratégiques. Il analyse les tendances du marché, évalue la concurrence et ajuste les stratégies en conséquence. Au travers des enseignements dispensés et de votre investissement en entreprise, vous serez amené(e) à maîtriser un ensemble de compétences stratégiques et opérationnelles.

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

Qualités requises

- S'intéresser à l'organisation et au management d'une entreprise
- Disposer de compétences pour travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projets
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale, y compris en anglais, pour communiquer et argumenter.
- Connaître l'outil informatique

Modalités d'alternance

25 semaines en centre de formation : alternance de 3 jours par semaine en formation et 2 jours en entreprise de septembre à avril puis uniquement en entreprise de mai à juin inclus (en dehors des jours dédiés aux examens).

Poursuite d'études

► A l'IST Cannes, en Master of Science (MSc) International Hospitality and Tourism Management / titre RNCP : Manager Opérationnel d'Activités (Double diplôme)

Concours Passerelle 1 et 2

Le concours Passerelle vous permet d'accéder à 9 Business Schools membres de la Conférence des Grandes Écoles et délivrant un diplôme visé Bac +5 grade de master.

Concours Ambitions +

Le concours AMBITIONS + vous permet d'accéder en formation initiale et en alternance à 4 grandes écoles de management visées et revêtues du grade de Master.

Métiers accessibles

Le Bachelor permet aux titulaires de prétendre aux fonctions de :

- Responsable commercial(e) / Responsable du dév. commercial
- Chargé(e) du développement commercial
- Business developper/ Chargé(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial

Informations complémentaires

Aménagement de la formation

Possibilité de personnaliser le parcours en fonction de l'expérience et des acquis et pour les personnes en situation de handicap.

Restauration

Les apprentis ont accès à la restauration du lycée. Les repas peuvent être pris au foyer étudiant avec un accès aux micro-ondes et aux distributeurs de boissons chaudes. En tant qu'apprenti vous bénéficiez d'une aide de 3 € par repas prise en charge par l'OPCO de votre employeur.

Hébergement

L'établissement est en partenariat avec un établissement offrant des solutions d'hébergement. Il est également possible d'être hébergé dans des appartements meublés ou des chambres chez l'habitant (nous consulter à ce sujet).

Accès

L'établissement est accessible par de nombreux bus. Il est situé à 15 minutes à pied de la gare SNCF.

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Présence de rampes d'accès, d'ascenseurs et toilettes adaptés et bandes podotactiles pour faciliter le déplacement.

Rémunération de l'apprenti (en brut)

| 1 ^{re} année 2 ^e année | 16 à 17 ans 39% du SMIC | 18 à 20 ans 43% du SMIC 51% du SMIC | 21 à 25 ans 53% du SMIC 61% du SMIC | 26 ans et + 100% du SMIC |
|---|----------------------------|---|---|-----------------------------|
|---|----------------------------|---|---|-----------------------------|

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti pour un temps plein.

Plus d'informations sur le contrat d'apprentissage et sur le montant du salaire

<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148>

Programme de la formation

- Bloc 1/ Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international.
- 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 partenariats.
- Bloc 4/ Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international.

Modalités pédagogiques

- Les cours ont lieu en présentiel en groupe complet (< 20 apprentis).

Moyens mis à disposition

Moyens techniques :

- 1 salle informatique
- 1 vidéoprojecteur dans chaque salle de cours
- 1 centre de documentation et d'informations ouvert tous les jours
- Les apprentis ont une salle de cours dédiée avec accès Internet.
- Ils disposent d'un compte Microsoft 365 avec le Pack office.
- Les apprentis disposent d'un Cloud sur Ecole Directe avec mise à disposition des supports pédagogiques
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux de la profession.

Moyens humains :

- Formateurs d'Enseignement Professionnel
- Formateurs d'Enseignements Généraux

Évaluation et certification

Évaluation en cours d'année des savoirs associés :

- Les savoirs associés (cours) sont répertoriés dans des Blocs composés de plusieurs modules.
- Chaque module fait l'objet d'une note établie par les formateurs qui repose sur une évaluation écrite et/ou du contrôle continu.
- Des évaluations seront planifiées en fin de module en fonction des matières.

Évaluation finale :

- Chaque bloc de compétences est évalué par une étude de cas de fin de bloc.
- En fin de parcours, les candidats produisent un rapport de compétences, qu'ils soutiennent devant un jury pendant le grand oral de fin d'année.

Épreuves

Évaluation du Bloc 1

- Étude de marché donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.

Évaluation du Bloc 2

- Plan d'action commerciale dormant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.
- Étude de cas individuelle : rédaction d'une proposition commerciale France et internationale (Durée 3 heures).

Évaluation du Bloc 3

- Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats (Durée 30 minutes).

- Étude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales (Durée 3 heures).

Évaluation du Bloc 4

- Étude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales (Durée 3 heures).

Examen

Les conditions de validation du titre :

- Le (la) candidat(e) doit être présent(e) à l'ensemble de ses évaluations.

- La moyenne d'un module est composée pour 1/3 du contrôle continu, le cas échéant et pour les 2/3 de l'évaluation de fin de module.

- La moyenne d'un bloc est composée pour 1/3 de la moyenne des modules et pour 2/3 de la note d'étude de cas en fin de bloc.

- Le (la) candidat(e) doit obtenir la note minimale de 10/20 à chaque bloc pour valider son titre.

- Les blocs ne se compensent donc pas entre eux. Les matières d'un même bloc se compensent entre elles.

Si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20, le bloc est validé.

- Pour valider le titre, le (la) candidat(e) doit donc obtenir tous ses blocs de compétence et sous la condition : la note du rapport de compétences doit être supérieure ou égale à 10/20.

Secrétariat des inscriptions

Mme Carole Chouzy - Tél. 04 92 18 85 51

E-mail : inscription@istcannes.org

Référent Formation

Mme Bilitis Berthiaume

E-mail : bilitis.berthiaume@istcannes.org

Institut Supérieur du Tourisme de Cannes

Sainte-Marie de Chavagnes

4, avenue Windsor - 06400 Cannes

www.institut-superieur-du-tourisme.com