

Responsable du Développement Commercial France et International

Cette certification, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le RNCP N°35150, est un titre à finalité professionnelle "Responsable du Développement Commercial France et International", de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020 et jusqu'au 16 décembre 2025, délivré par CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES (CTI)



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 : Niveau 6
- ▶ Nature du diplôme : National – Niveau 6 – Titre à finalité professionnelle
- ▶ Code diplôme : 26X31204
- ▶ Code RNCP : 35150
- ▶ Date d'enregistrement de la certification : 16/12/2020
- ▶ Formation par apprentissage diplômante : oui
- ▶ VAE : une demande est faite au certificateur qui est le seul à valider la candidature : <https://vae.gouv.fr/>
- ▶ Certificateur : CTI
- ▶ Coût de la formation : gratuit pour l'apprenti(e) et l'entreprise. Prise en charge par l'OPCO de l'employeur. Le coût de la formation est corrélé au montant de prise en charge de l'OPCO, compris entre 5 900 € et 7 450 €
- ▶ Nombre d'heures de la formation : 463
- ▶ Paiement de la CVEC : obligatoire
- ▶ Lien RNCP : <https://francecompetences.fr/recherche/rncp/35150/>
- ▶ Indicateurs de performance : <https://www.donbosconice.eu/indicateurs-cfar/>

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 Soft skills et de positionnement
- ▶ Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS* pour accéder au titre niveau 6

* Les ECTS admis de droit sont ceux délivrés par les universités, les programmes grandes écoles, les formations labellisées par la CGE

- ▶ Diplôme de niveau 4 (à titre dérogatoire à condition de justifier d'une expérience professionnelle).

Modalités d'inscription

Dépôt du dossier de candidature avant le 15 septembre de l'année d'inscription complété des documents suivants :

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

Une réponse vous sera donnée sous 3 semaines ouvrables hors période de vacances scolaires.



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).

Secteurs d'activités

Le Responsable du développement commercial France et international exerce dans tous les secteurs marchands et dans tous les types d'activités nationales et internationales :

- ▶ Entreprises commerciales, industrielles et de services
- ▶ PME-PMI majoritairement / Start-up
- ▶ Grandes entreprises

Poursuite d'études

▶ À l'IST Cannes, en Master of Science (MSc) International Hospitality and Tourism Management / titre RNCP : Manager des organisations / Mastère européen Management et Stratégie d'entreprise avec la FEDE (Triple diplôme)

▶ Titre professionnel niveau 7

▶ 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 titulaire de la certification Responsable du développement commercial France et les types d'emplois accessibles sont les suivants :

▶ Responsable du développement commercial

▶ Chargé du développement commercial

▶ Business developer

▶ Ingénieur commercial

▶ Attaché commercial

▶ Technico-commercial

▶ Chargé d'affaires

Les fonctions visées peuvent s'exercer en France ou à l'international.

Informations complémentaires

Aménagement de la formation

Les personnes en situation de handicap peuvent directement prendre contact avec le CFAR afin d'envisager des aménagements de la formation.

Contact: referent-handicap@donbosconice.eu

Nous proposons un accompagnement individualisé à chaque personne en situation de handicap qui souhaite intégrer notre établissement.

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'OPPCO 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)

	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1 ^{re} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2 ^e année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	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>

Public concerné par l'apprentissage

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans ou sans limite d'âge dans les cas suivants :

▶ La préparation d'un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu

▶ Les travailleurs handicapés

▶ Les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise

▶ Les sportifs de haut niveau

Le postulant doit être de nationalité française, ressortissant de l'UE, de la Confédération Suisse, de l'espace économique européen (Islande, Norvège, Liechtenstein ou étranger en situation régulière de séjour et de transit).

Moyens techniques mis à disposition

▶ 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

▶ Accès Teams

▶ Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux de la profession

Modalités pédagogiques

Les enseignements sont dispensés en présentiel, en classe entière, par des formateurs issus du monde professionnel et d'enseignements généraux.

Programme de la formation

Collège de Paris - Blocs de compétence

▶ 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 France et 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.

Matières

▶ Induction week

▶ International Business Strategy

▶ International Marketing Strategy

▶ Tourism Destination Management

▶ International Hospitality

▶ Skills for research & Development Final

▶ Major Project

Modalités d'évaluation

▶ Évaluation du Bloc 1 :

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

et
Etude de cas individuelle : rédaction d'une proposition commerciale France et international (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 (30 min)

et
Etude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international (3 heures)

▶ Évaluation du Bloc 4 :

Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales (3 heures)

Les conditions de validation du titre

▶ Le candidat doit avoir réalisé la période d'immersion en entreprise.

▶ 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.

Les conditions de rattrapage

Le jury de certification initial se réunit en juillet pour décider des candidats admis, éliminés ou soumis aux rattrapages. Le partenaire organise les épreuves de rattrapage selon une procédure spécifique, et les résultats sont transmis pour le jury d'octobre.

Conditions pour accéder au rattrapage

▶ Organisé après la période totale de formation.

▶ Le Candidat doit avoir :

- Suivi au moins 80% des heures de formation (sauf exceptions validées)
- Participé à toutes les évaluations (hors absences justifiées)
- Validé au moins 50% des blocs de compétences
- Déposé et soutenu le rapport d'activité

Modalités de rattrapage

▶ Seuls les épreuves avec une note inférieure à 10 sont éligibles

▶ La note obtenue en rattrapage remplace la précédente

▶ Une seule session de rattrapage est autorisée

Attention : Le rattrapage est réservé aux échecs partiels ou absences justifiées, sous validation du jury de certification.

Secrétariat

Mme Carole Chouzy - Tél. 04 92 18 85 51

E-mail : carole.chouzy@istcannes.org

Responsable formation Coventry

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