

Responsable du Développement Commercial France et International

Double diplôme avec le Bachelor « Global Marketing » de Coventry University

L'intégralité de cette formation est dispensée en anglais.



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 – 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/>

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

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

Cette formation s'adresse à des étudiants titulaires d'un Bac + 2 (IUT Tech de Co, GEA, BTS GPME, NDCR, MCO, CI, Tourisme) ou certification RNCP de niveau 5. Niveau TOEIC exigé : 650

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).

► 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 développement commercial
- Chargé(e) du développement commercial
- Business developer/ Chargé(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial

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'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 27% du SMIC 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 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.

Coventry - Matières

- Induction week
- International Business Strategy
- International Marketing Strategy
- Tourism Destination Management
- International Hospitality
- Skills for research & Development
- Final Major Project

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 : Deux évaluations de fin de bloc pouvant intégrer tout ou partie du module (étude de cas + rapport d'activités et soutenance).
- Évaluation du Bloc 2 : Deux évaluations de fin de bloc pouvant intégrer tout ou partie du module (étude de cas + rapport d'activités et soutenance).
- Évaluation du Bloc 3 : Deux évaluations de fin de bloc pouvant intégrer tout ou partie du module (étude de cas + rapport d'activités et soutenance).
- Évaluation du Bloc 4 : Deux évaluations de fin de bloc pouvant intégrer tout ou partie du module (étude de cas + rapport d'activités et soutenance).

Examen :

Les conditions de validation du titre :

- Le (la) candidat(e) doit être présent(e) à l'ensemble de ses évaluations.
- Le (la) candidat(e) doit obtenir tous ses blocs de compétence.
- Les deux épreuves d'un même bloc se compensent entre elles.
- Les blocs ne se compensent pas entre eux.

Secrétariat

Mme Carole Chouzy - Tél. 04 92 18 85 31
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