

Bachelor Professionnel Responsable de Développement Commercial à l'International (RDCAI)

International / Vente - Commerce

Niveau de diplôme : **Bac +3 - Niveau 6**

Villes : **Strasbourg**

Apprenez les méthodes pour prospecter à l'international, négocier des ventes, bâtir et animer un réseau de partenaires à l'étranger. L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.

Diplôme CCI France Reconnu par l'Etat



En présentiel



Accessible



**Formations
certifiantes**

Strasbourg

CCI Campus Strasbourg

Strasbourg

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Colmar

CCI Campus Colmar

Colmar

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Mulhouse

CCI Campus Mulhouse

Mulhouse

[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Mise à jour le 16 mai 2024

Rentrée septembre 2024 à Strasbourg, 15 places disponibles.

Grâce au Bachelor, vous serez en mesure de développer une activité commerciale à l'étranger. La formation aborde autant les aspects liés à la prospection, que la négociation à l'international. Elle forme également également aux aspects juridiques et administratifs spécifiques à l'export. CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Toute personne justifiant :
d'un diplôme de niveau III (BAC+2)
ou d'un niveau III (BAC+2) non validé
avec expérience professionnelle de 2 ans
minimum dans le domaine du commerce
ou d'au moins 3 années d'expérience
professionnelle dans le domaine de
l'international

Pré-requis

- Moins de 30 ans : apprentissage
- A partir de 30 ans : professionnalisation
(sous conditions - nous consulter)
- Avoir un niveau B1 (du cadre européen)
en anglais ou satisfaire aux tests de
langues
- Connaître une 2^{de} Langue étrangère
allemand ou espagnol.
Satisfaire aux sélections sur dossier et
entretiens individuel
- Intérêt pour les relations internationales
et le commerce international

Les points forts de la formation ?

- Toute la pédagogie professionnelle des diplômes de CCI France
- Partie pratique approfondie en entreprise

- Projet de voyage d'étude au Canada

Et après ?

Débouchés et métiers

- Attaché commercial export
- Technico-commercial export
- Responsable commercial export
- Responsable marketing international
- Chef de produit international
- Responsable zone export

Vos compétences de demain

- Définir une stratégie marketing et commerciale
à l'international
- Animer des équipes commerciales
- Maîtriser la gestion de projet
- Conduire une négociation commerciale
- Maîtriser les outils et techniques de prospection
omnicanal
- Gérer les opérations internationales

Poursuite d'études

- Manager du Développement Commercial à l'International
- Manager Commercial et Marketing
- Mastere Management Commercial et de Centre de Profit IFAG

Votre parcours de formation

1. Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal à l'international

- Exercer une fonction de veille
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer un plan d'action commercial omnicanal

2. Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale à l'international

- Construire et préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats

3. Construction et négociation d'une offre commerciale à l'international

- Diagnostic des besoins clients
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente

4. Management de l'activité commerciale à l'international en mode projet

- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer les performances de l'action commerciale

5. Langue professionnelle : anglais et allemand ou espagnol

6. Élaboration d'une stratégie marketing à l'international

- Réaliser une étude de marché à l'export
- Recommander une stratégie marketing
- Recommander un marketing mix

7. Coordination des actions des actions de gestion administrative, financière et logistique à l'international

- Maîtriser les techniques administratives et documentaires de l'import-export
- Analyser et appliquer les modalités du contrat à l'international
- Organiser et assurer le suivi logistique et douanier des opérations à l'international
- Gérer les modalités financières des opérations à l'international
- Effectuer le suivi des opérations à l'international

Prochaines sessions

Prochaine session à Strasbourg

Septembre 2024

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative
dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

Durée

1 an - 623 heures (prévisionnel)

Rythme

2 semaines/3 en entreprise

Évaluation des connaissances

Examen final et évaluation professionnelle (85%),
Contrôle en Cours de Formation (15%)

Diplôme partiel

Chaque bloc de compétences du titre peut être validé
séparément

Validation de la formation

Responsable de développement commercial
Titre certifié de Niveau 6, enregistré au RNCP36395 le
25/04/2022 délivré par CCI France 18750002000073
[RNCP36395 - Responsable de développement
commercial](#)

Chiffres clés

88 %

de recommandation en 2023

84 %

de réussite aux examens en 2023

88 %

d'insertion professionnelle en 2023
dont 74 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée