



## CAMPUS LA FAVORITE

GROUPE D'ENSEIGNEMENT  
CATHOLIQUE LYONNAIS

# BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL



Titre à finalité professionnelle Responsable du développement commercial France et International, de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP N° 35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020, délivré par le Centre de Techniques Internationales



La certification professionnelle « **Responsable du Développement Commercial France et International** » s'adresse à des profils manager de proximité capables de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel. Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grâce à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.



## FORMATION

### BLOC 1

- ▶ Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique
- ▶ Définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

### BLOC 2

- ▶ Détecter les opportunités commerciales
- ▶ 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
- ▶ Suivre les performances commerciales en France et à l'international

### Compétences transversales :

Anglais, rapport d'activité, outils d'insertion professionnelle  
Projet d'entreprise : création d'entreprise

### Une semaine sur l'ouverture à l'internationale

**Parcours de spécialisation : Hôtellerie Restauration au Lycée Professionnel Jehanne de France**

## MÉTIERS

Le Bachelor permet une insertion professionnelle immédiate après l'obtention du titre permettant d'accéder à des postes de type :

- ▶ Responsable du développement commercial
- ▶ Chargé.e du développement commercial
- ▶ Business developer
- ▶ Ingénieur.e commercial.e
- ▶ Attaché.e commercial.e
- ▶ Technico-commercial.e
- ▶ Chargé.e d'affaires

## PROFIL DE L'ÉLÈVE

Vous êtes âgé.e de **16 à 29 ans révolus**.

Vous êtes au moins titulaire d'un diplôme **Bac +2, ou titre RNCP de niveau 5.**

À défaut, le candidat justifie de **plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales.** Dans ce cas, une demande est faite au **CERTIFICATEUR** qui est le seul à valider la candidature.

Pour intégrer ce Bachelor, il convient de disposer de compétences en **communication orale et écrite, être à l'aise avec la relation client** et aimer **travailler en équipe** afin de réaliser des projets. Vous avez de l'appétence pour **argumenter, négocier** et **valoriser les produits**, vous êtes **dynamique** et **organisé.e** ? Alors le Bachelor RDDC répondra à vos attentes.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une RQTH. Pour en savoir plus sur le site <https://www.campus-la-favorite.org>

## POURSUITE D'ÉTUDES

Le Bachelor « Responsable du Développement Commercial en France et à l'International » permet une insertion professionnelle rapide et réussie mais il peut être envisagé un accès au niveau supérieur dans ces secteurs :

- ▶ **Webmarketing : stratégie digitale, e-business, communication**
- ▶ **Entrepreneuriat & Innovation**
- ▶ **Management commercial**
- ▶ **Management en Hôtellerie Restauration**

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



## CONTACT

Clément BREYSSE  
04 78 50 29 91

[apprentissage-leschassagnes@la-favorite.org](mailto:apprentissage-leschassagnes@la-favorite.org)

## CAMPUS LA FAVORITE SITE DES CHASSAGNES

13 chemin des Chassagnes  
69600 Oullins-Pierre-Bénite

### ACCÈS TCL + PARKING ÉTUDIANT GRATUIT



Arrêt : Bas des Chassagnes



Arrêt :  
Gare d'Oullins

Arrêt :  
Clos des Chassagnes

[www.campus-la-favorite.org](http://www.campus-la-favorite.org)

En savoir plus sur le  
Bachelor Responsable du  
Développement Commercial  
France et International



## L'ÉVALUATION PENDANT LA FORMATION

L'évaluation se fait par contrôles en cours de formation et soutenance.

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
Évaluation du BLOC 1 : Étude de marché	-	Dossier de 20 pages Soutenance orale	30 min
Évaluation du BLOC 2 : Plan d'action commercial  Étude de cas individuelle : rédaction d'une proposition commerciale France et international	-	Dossier de 20 pages Soutenance orale  Ponctuelle écrite	30 min  3 h
Évaluation du BLOC 3 : Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats  Étude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international	-	Ponctuelle pratique  Ponctuelle écrite	30 min  3 h
Évaluation du BLOC 4 : Étude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales	-	Ponctuelle écrite	3 h

Le candidat doit obtenir une note 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.

## EN APPRENTISSAGE

**3 semaines EN ENTREPRISE** et 1 semaine en formation : 560 h de formation sur 1 an

**0 € FORMATION GRATUITE** : le coût de la formation est intégralement pris en compte par la branche professionnelle via l'OPCO

**1er promotion 2024-2025**

## ACCES VAE :

Site officiel de France VAE : France VAE | Bienvenue sur le portail de la VAE  
Site du Collège de Paris : <https://www.collegedeparis.fr/preparation-du-titre-vae>

## MODALITÉS D'INSCRIPTION (DE JANVIER À JUIN)

Admissibilité sur dossier de candidature et entretien individuel.

Décision d'admissibilité communiquée au candidat sous **3 semaines maximum**.

L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat d'apprentissage assurant la réalisation de la formation.

Modalités de candidature disponibles sur le site [www.campus-la-favorite.org](http://www.campus-la-favorite.org)

## PARTENARIAT

