

BACHELOR

Développement Commercial

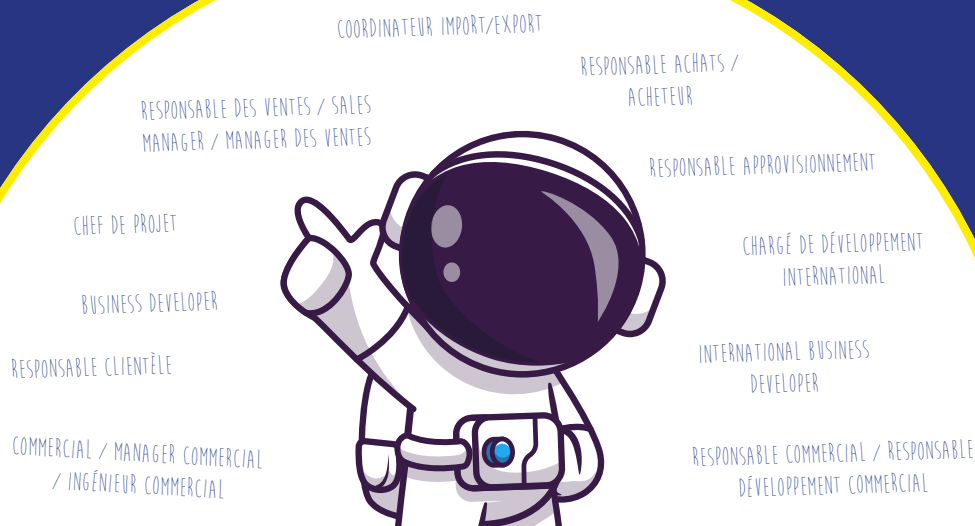
Titre à finalité professionnelle » Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international » de niveau 6 reconnu par l'Etat code NSF 312m, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 27/10/2025, délivré par Ecole Commerce Alternance PPA (Titre RNCP 41479)

OBJECTIF DE LA FORMATION !

La formation Responsable d'Affaires Commerciales et du Développement à l'International prépare des professionnels capables de concevoir et piloter des stratégies de développement commercial en France et à l'international.

Les étudiants développent des compétences en prospection, négociation, gestion de partenariats, analyse de marché et pilotage de projets commerciaux.

La formation permet également de maîtriser les enjeux du commerce international, les spécificités interculturelles et la veille stratégique, afin d'accompagner la croissance et la compétitivité des entreprises sur les marchés mondiaux.



RYTHME

Alternance : 2 jours école 100% présentiel / 3 jours entreprise
Formation scolaire : avec un stage en entreprise

PROGRAMME

La formation dure 1 an soit 581 heures

ADMISSION

Dossier de candidature et entretien d'admission

BLOC1 CONTRIBUER À LA DÉFINITION DES ORIENTATIONS DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL AU NATIONAL ET À L'INTERNATIONAL (OBLIGATOIRE)

Veille stratégique innovante
Analyse des besoins et étude de marché
Evaluation des opportunités commerciales
Stratégie et proposition du plan de développement commercial
Anglais en marketing communication

BLOC2 DÉVELOPPER LE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES MULTICANAL (OBLIGATOIRE)

Rédaction et pilotage d'un plan d'actions
Ciblage et élaboration de l'offre commerciale
Conception des campagnes commerciales
Négociation et fidélisation client à l'international
Séminaire : « Opération reconquête commerciale »

BLOC3 COORDONNER L'ACTIVITÉ COLLABORATIVE D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE (OBLIGATOIRE)

IA appliqués au recrutement
Communication managériale et collaboration inclusive
Intégration et accompagnement du développement des collaborateurs
Pilotage et performance des équipes commerciales
Séminaire transversal : "Défi management à l'international : leadership et performance collective"

BLOC5 DÉPLOYER DES ACTIONS COMMERCIALES ACHATS & SUPPLY CHAIN (OPTIONNEL)

Conception d'une politique d'achat responsable à l'échelle nationale et internationale
Plan d'approvisionnement responsable à l'international
Gestion et évaluation de la Supply Chain
Pilotage et amélioration Supply Chain
Séminaire : Colloque international des achats durables

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Contrôle continu - Examen fin de module -
Épreuves certificatives : Mise en situation professionnelle - Étude de cas et soutenance orale

La moyenne de chaque bloc de compétences doit être $\geq 10/20$ + Si le bloc est composé d'une seule épreuve certificative, la note devra être $\geq 10/20$ + avoir réalisé une période d'activité en entreprise de 90 jours minimum sur la période de formation + Si un bloc de compétences comprend plusieurs modalités d'évaluation/épreuves certificatives, les épreuves de certification se compensent entre elles ; cependant la note obtenue à chaque épreuve certificative* doit être supérieure ou égale à 06/20.

Le rattrapage doit se tenir en amont des pré-jurys de certification.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Traduire la stratégie de développement commercial de l'organisation vers des orientations

Rédiger un plan d'actions commerciales accessibles à tous

Conduire les négociations commerciales dans un contexte interculturel

Coordonner les équipes commerciales et les partenaires locaux de manière agile

Piloter l'amélioration continue des processus commerciaux à l'international

LE + LEARNING EXPEDITION

POSSIBILITÉ D'UN UN SÉJOUR À
L'ÉTRANGER SUR LA BASE DU
VOLONTARIAT ET DANS LA LIMITE DES
PLACES DISPONIBLES

POURSUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN MASTÈRE PROFESSIONNEL

Stratégie de Marque et Communication Digitale, le Mastère Professionnel Management et Stratégie d'entreprise ou tout autre titre de niveau 7 selon les modalités d'admission.

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com