



ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE MEAUX Lycée - UFA

Jean Rose



Coventry University

## Titre RNCP RDCFI Niveau 6 en alternance

Responsable du Développement Commercial France International (Partenaire Bachelors Global Business - Global Marketing de Coventry University)





Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre de niveau 6.

Le titulaires d'un diplôme de niveau 4 peuvent demander une admission à titre dérogatoire à condition de justifier d'une expérience significative commerciale ou de gestion dans des postes à responsabilités et/ou d'encadrement. Dans ce cas, un Dossier de demande d'admission dérogatoire (VAPP) (formalité payante) sera transmis au CERTIFICATEUR qui est seul à valider la candidature.

Titre à finalité professionnelle Responsable du Développement Commercial France International de niveau 5, code NSF 312p, enregistré au RNCP N° 35150 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020 délivré par le Centre des Techniques Internationales.





Le titulaire de la certification Responsable du développement commercial France et International, niveau 6, exerce les activités suivantes :

- Développement d'une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international,
- Détection des opportunités commerciales et développement d'un portefeuille clients France et international.
- Négociation avec les clients.
- Mise en place des contrats et des partenariats
- Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international.

Le parcours est proposé en double cursus avec les bachelors Global Marketing ou Global Business de Coventry University dispensé en partenariat avec le lycée Bossuet et Renasup (Réseau national de l'enseignement supérieur privé)





Le titulaire de la certification Responsable du développement commercial France et International, niveau 6, peut développer ses activités dans de très nombreux secteurs professionnels 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. Après la formation, vous pouvez poursuivre par un titre de niveau 7

## Responsable du Développement Commercial France International



15 jours ouvrés dès réception de la demande d'inscription

Titre à finalité professionnelle de niveau 6 délivré par CTI par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020 en partenariat avec le Collège de Paris.

Durée de la formation : 12 mois

Rythme d'alternance : 3 jours entreprise / 2 jours UFA

Nombre d'heures de formation : 574 heures

Début de la formation : Septembre



La principale modalité pédagogique proposée à nos apprenants est un enseignement en face à face. De nombreux projets pédagogiques sont mis en place pour permettre aux apprenants de développer les compétences nécessaires en milieu professionnel.

Certains cours sont dispensés en anglais en raison du partenariat avec les bachelors de Coventry University.



## **Accessibilité**



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre indication médicale. Pour plus d'informations contacter notre correspondant : o.chappuis@ecm-meaux.eu

## **Tarifs**



Coût de la formation pris en charge par les OPCO ou le CNFPT/employeur dans le cas d'une structure publique pour l'apprenti et rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation selon son âge et son niveau de formation.



Votre contact : 01 60 09 88 50 accueil.ltp@ecm-meaux.eu



1ère session octobre 2024



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 en France et à l'international

Bloc 3 : Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

Bloc 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international



Etudes de cas, rapports d'activité, dossier pro, soutenance et mise en situation pro











**20 rue de chaage 77100 MEAUX** 5 mn à pied du centre ville 10 mn à pied de la gare routière et SNCF