



Formation
**Bachelor
Commerce
International**

studi

Bachelor Commerce International

Niveau 6, RNCP 36610, Certificateur ESGCV - 75253547600325

LA FORMATION

Cette formation vous forme au développement commercial, à la performance commerciale et à la fidélisation client.

Obtenez le Titre RNCP «Responsable développement commercial» délivré par ESG-ECOLES DE COMMERCE, NSF 312, Niveau 6, enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP36610, par décision de France Compétences en date du 01-07-2022.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 d'un bac +2 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois
- Ou
- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 36 mois

MÉTIER & DÉBOUCHÉS

- Business Developer
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat
- Responsable clientèle
- Responsable des ventes
- Chef / Cheffe de vente
- Chef / Cheffe de secteur/zone
- Responsable de secteur
- Chargé / Chargée d'affaires
- Conseiller / Conseillère commercial
- Consultant / Consultante commercial

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Durée de la formation

Alternance : 18 mois (609 heures)

Date de la rentrée

À Tout moment de l'année

OBJECTIFS

L'accent sera donné aux affaires internationales, vous permettant ainsi de devenir des managers opérationnels dans les secteurs du commerce international.

Vous serez capable de :

- Concevoir et piloter la stratégie de développement à l'international
- Prospecter, négocier et développer le portefeuille client à l'international
- Fidéliser et gérer la relation client à l'international
- Manager des équipes multiculturelles
- Evaluer un plan d'action commerciale

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://ims.intedgroup.com/#/formulaire-admission-int/adg> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance** : Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux** : Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@adgeducation.com .

TARIFS

- Frais de scolarité : 5850 Euros/ an
- Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

En apprentissage : sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

Formation disponible sur nos campus : Paris et Montpellier

PROGRAMME D'ÉTUDES

Les fondamentaux du Commerce International

- Connaître le contexte à l'international et ses enjeux
- Identifier les spécificités de l'Union Européenne

Conception et pilotage de la stratégie de développement à l'international

- Explorer son marché et la concurrence
- Comprendre les enjeux de la veille en entreprise
- Mettre en œuvre une méthodologie de veille
- Comprendre les études marketing
- Identifier les liens entre stratégie marketing et études
- Exploiter les études dans la démarche marketing
- Elaborer le mix marketing en fonction de la stratégie

- Concevoir un plan marketing stratégique
- Structurer les étapes en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Construire les actions à mettre en œuvre
- Piloter le plan d'action commercial
- Budgéter un plan d'action commercial
- Utiliser le plan d'action commerciale comme outil fédérateur
- Elaborer une stratégie commerciale à l'international

Prospection, négociation et développement du portefeuille client

- Mettre en place un plan de prospection
- Développer le portefeuille client
- Concevoir des campagnes de prospection
- Préparer et structurer sa négociation
- Construire une stratégie de négociation
- Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation
- Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation
- Concevoir une proposition commerciale

Fidélisation et gestion de la relation client

- Mesurer la satisfaction client
- Utiliser le CRM pour mesurer la performance
- Proposer une expérience client immersive et novatrice
- Concevoir une stratégie de fidélisation
- Appréhender la relation client en fonction de la cible
- Anticiper et traiter les litiges
- Rétablir son image suite à un litige
- Conduire une stratégie de relation client à l'international

Management et animation des équipes

- Gérer les équipes au quotidien
- Piloter la performance des équipes commerciales
- Animer les équipes commerciales
- Valoriser et motiver les équipes
- Employer les outils collaboratifs
- Travailler efficacement en coopérant entre les services
- Former les équipes commerciales
- Accompagner ses équipes dans la progression
- Manager des équipes interculturel à l'international

Evaluation du plan d'action commerciale (PAC)

- Evaluer les actions commerciales
- Analyser les résultats et tirer des conclusions
- Repérer les leviers d'amélioration
- Réaliser des préconisations pertinentes

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au **référénte handicap du CFA**. Elle est **à l'écoute de vos besoins** pour vous **apporter toute l'aide nécessaire** afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Liz Gars par mail : **l.gars@intedgroup.com**



ADG

Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.