

## Titre RNCP Responsable du Développement Commercial France et International

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

M2I - SCRIBTEL 33  
Amanda BERTIN  
01.89.20.30.04  
a.bertin@m2iformation.fr

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

## Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

## Conditions d'accès :

Bac + 2 en vente (BTS, DUT, ...), Titre professionnel dans le domaine commercial ou connaissances /expériences équivalentes  
Aisance orale et relationnelle Bonnes capacités rédactionnelles Anglais : Bon niveau requis (B1 confirmé au minimum)

## Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le Titre RNCP de Responsable du Développement Commercial France et International niveau 6 (code NSF312p) est composé de quatre activités types, chaque activité type comportant les compétences nécessaires à sa réalisation. A l'issue de cette formation, vous serez capable de; Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international : Mettre en place une veille commerciale et réaliser une étude de marché Comprendre l'organisation commerciale internationale et les spécificités des différents marchés Participer à la définition de la politique commerciale de son entité (positionnement de la gamme, participation à la politique tarifaire, sélection des canaux de distribution,...) Segmenter un portefeuille clients / prospects en sélectionnant les critères pertinents Développer une stratégie marketing digitale, adaptée à sa cible client. Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international : Concevoir et piloter des projets de développement commercial, dans un contexte interculturel Définir les objectifs commerciaux, suivre les résultats et le retour sur investissement des actions menées Créer et animer son réseau commercial Sélectionner et mettre en œuvre les méthodes de prospection adaptées à sa cible, dans une logique d'efficacité Sélectionner les modes commercialisation à privilégier en fonction du pays cible Rédiger des propositions commerciales répondant aux besoins des clients / prospects en prenant en compte les aspects culturels des pays cibles Connaître et appliquer les règles et normes commerciales internationales Elaborer les conditions générales de vente adaptées à une zone géographique donnée Analyser et répondre à un appel d'offres public ou privé Négocier, mettre en place les contrats et partenariats : Préparer et conduire ses négociations commerciales en intégrant les différences culturelles dès la préparation de son argumentaire. Mettre en place les contrats dans le respect de la réglementation nationale et internationale Créer des relations d'affaires durables en développant des partenariats permettant d'accroître le

## Contenu et modalités d'organisation

Présentation du cursus Découvrir les spécificités du commerce international Connaître et comprendre son marché pour mieux se développer Comprendre les logiques commerciales sur les marchés étrangers Savoir se positionner par rapport à son marché Utiliser le marketing digital pour développer l'activité commerciale Mettre en œuvre une stratégie commerciale en définissant des plans d'actions commerciaux adaptés Rédiger des propositions commerciales dans un environnement international Répondre à des appels d'offres nationaux et internationaux Préparer une négociation commerciale Préparer un support de présentation professionnel et attractif Conduire des négociations commerciales en intégrant les différences culturelles S'entraîner à la négociation Mettre en place une relation contractuelle dans le respect de la réglementation nationale et internationale Développer des partenariats afin de créer des relations d'affaires durables et d'accroître ses résultats Manager une équipe commerciale dans un contexte interculturel Piloter une équipe commerciale au quotidien Suivre et développer les performances commerciales Piloter et animer les réseaux commerciaux Bureautique e-learning Anglais des affaires e-learning Passage de la certification TOEIC offerte Evaluations en cours de formation Coaching individualisé des apprenants et examen final

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

## Validation(s) Visée(s)

Responsable du développement commercial France et International - Niveau 6 :  
**Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00532008	du 01/09/2025 au 03/08/2026	Mérignac (33)	M2I - SCRIBTEL 33		Non éligible	