



LE BACHELOR RDC

Responsable du Développement Commercial
ouverture à l'international

Titre RNCP niveau II - valide 180 ECTS



DE L'OPÉRATIONNEL À LA STRATÉGIE



OBJECTIFS BACHELOR

- Traduire la stratégie commerciale de l'entreprise
- Conduire les négociations commerciales en France et à l'étranger
- Assurer la veille concurrentielle des marchés, des produits, des concurrents et de leurs environnements
- Manager une équipe commerciale
- Gérer et contrôler les moyens commerciaux

VOTRE STATUT

ALTERNANCE

Salarié(e)
Rémunération sous contrat de professionnalisation (entre 55 et 100% du SMIC)
Formation financée par l'OPCA de l'employeur

INITIAL

Etudiant
Formation financée par l'étudiant ou un tiers
Convention de stage

LES DÉTAILS

- 1 année d'études
- 70% du temps en entreprise
- 30% du temps en formation
- Rythme 1 semaine/2 semaines

VOTRE FUTUR MÉTIER

- Responsable Grands Comptes
- Responsable Commercial(e)
- Chargé(e) de marketing
- Assistant(e) Chef de projet
- Chargé(e) du développement commercial

LE DIPLÔME

Titre reconnu par l'Etat au niveau II par arrêté ministériel du 23/02/2017 publié au JO du 03/03/2017, délivré par WIBS, code NSF 312T
Titre préparé en partenariat avec WIBS



VOTRE ADMISSION

- Être sur-motivé(e)
- Avoir un BAC + 2 validé (ou diplôme de niveau III) ou VAE



- Réception et étude du dossier de candidature
- Entretien individuel (motivation, projet professionnel)
- Concours

BACHELOR RDC // Responsable du Développement Commercial ouverture à l'international

DES INTERVENANTS RECRUTÉS POUR LEUR RICHESSE PROFESSIONNELLE



Nos consultants ont une expérience terrain (actuelle ou passée) leur permettant d'enrichir leurs cours d'expériences pratiques et une maîtrise de la pédagogie visant à faciliter la transmission des connaissances.

Par exemple, un consultant Achats a déjà été Responsable Achats en entreprise. Pour le cours d'anglais, l'expérience d'une consultante anglaise native permettra d'enrichir son cours d'exemples pratiques et parlants.

LES ÉPREUVES

EXAMEN	DURÉE ET MODE	COEFFICIENT
Création d'entreprise	Dossier + 45 minutes // Epreuve orale	1
Cas à l'international	3 heures // Epreuve écrite	1
Séminaires Urgence 48h	Dossier + 45 minutes // Epreuve orale	1
Rapport d'activités	Dossier + 45 minutes // Epreuve orale	1

LE PROGRAMME DE LA FORMATION

LES MATIÈRES

- NEGOCIATION/VENTE
- MARKETING - STRATEGIE
- MANAGEMENT
- TECHNIQUES DE GESTION
- DROIT
- OUVERTURE A L'INTERNATIONAL
- ANGLAIS
- BUREAUTIQUE

LES + TOTEM

Les ateliers ont été mis en place dans le but de vous permettre de personnaliser votre formation.

Ainsi, au cours de ces workshops, vous serez amenés au choix à :

- peaufiner votre élocution et gestuelle grâce au théâtre
- relâcher la pression et gérer le stress à travers la sophrologie
- être plus à l'aise dans votre démarche commerciale avec un coaching en négociation
- améliorer votre niveau de langue en participant au Lunch Time ou au El Recreo
- ...

48 heures pour résoudre une problématique, 48 heures où vous êtes plongés au cœur du métier de consultant ce qui vous permet de mettre en pratique vos connaissances théoriques par le biais de problématiques réelles soulevées par nos entreprises partenaires.

Le TOEIC permet également aux recruteurs d'avoir une vision objective de votre niveau d'anglais. Il est d'ailleurs souvent conseillé d'apposer son score TOEIC à son CV. C'est donc aussi un test nécessaire à quiconque ambitionne de travailler à l'international ou qui souhaite occuper un poste dont la langue de travail est l'anglais. TOTEM FORMATION vous y prépare et vous fait passer l'examen au sein de l'école.



LES ATELIERS

LES SEMINAIRES
URGENCE