

I. LA NOMENCLATURE

Titre RNCP N° 35150 - Niveau 6			
Responsable du développement commercial France et International			
3ème année	Heures FFP*	Heures EFB**	Epreuves de fin de bloc
Bloc 1 - Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international	87,00	3,50	
Etude et analyse de marché	14		Dossier professionnel (20 p) et soutenance devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats. Objectif : réaliser une étude de marché qui intègre les points de veille : commercial, concurrentiel et technologique Soutenance : 20 m + 10 m questions / réponses
Marketing stratégique	14		
Marketing opérationnel et communication	24		
Community management	14		
Stratégie digitale et e-reputation	14		
Préparation du dossier de certification***	7		
Epreuve de fin de bloc		3,5	
Bloc 2 - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international	98,00	7,00	
Analyse de données commerciales	14		Modalité 1 : Dossier professionnel (20 p) et soutenance devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats. Objectif : préparer un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / pays. Les candidats doivent mener une étude complète dans le but de commercialiser un produit sur un marché donné. Soutenance : 20 m + 10 m questions / réponses
Stratégie de conquête et fidélisation	14		
Cahier des charges d'un PAC-M	21		
Budgétisation du PAC-M	14		
Proposition commerciale et appels d'offre	28		
Préparation du dossier de certification***	7		
Epreuves de fin de bloc		7	Modalité 2 : étude de cas individuelle portant sur la rédaction d'une proposition commerciale France et international (3 heures)
Bloc 3 - Négocier, mettre en place les contrats et partenariats	70,00	7,00	
Négociation commerciale et pratiques interculturelles	35		Modalité 1 : Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats Durée : 30 m
Droit des relations commerciales	28		
Préparation du dossier de certification***	7		
Epreuves de fin de bloc		7	Modalité 2 : étude de cas individuelle portant sur l'analyse d'un contrat commercial France ou international (3 heures)
Bloc 4 - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international	76,00	3,50	
Management d'une équipe commerciale (avec une équipe interculturelle)	17		Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales (3 heures)
Développement RH	14		
Communication managériale	14		
Pilotage de la performance et contrôle des activités	31		
Epreuve de fin de bloc		3,5	
Compétences transversales	165,00	10,5	
CT : Anglais	60	7	Modalité 1 : Préparation TOEIC (épreuve facultative)
CT : Rapport d'activité		3,5	Modalités 2 : Mise en situation professionnelle portant sur les différentes compétences du RDC FI
CT : Outils d'insertion professionnelle	35		
CT : Parcours de spécialisation (parcours non obligatoire, non certifiant, sous réserve de validation par le certificateur)	70		Dossier et soutenance (40 m)
SOUS TOTAL FFP + EFB	527,50		
OBLIGATOIRE : Learning Expedition ou Semaine Internationale	35		
OPTIONNEL : Projet d'entreprise : création d'entreprise	35		
TOTAL	597,50		

(*) : heures de face à face pédagogique

(**) : Evaluations de fin de bloc - 3,5h prévues pour chaque épreuve (lancement de l'épreuve + épreuve)

(***) : Temps prévu pour prise de parole en public, perfectionnement powerpoint, etc.