MERKURE Business School



BAC +3
BACHELOR

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Titre RNCP certifié par l'État Niveau 6

OBJECTIF DE LA FORMATION

Développer les compétences professionnelles des étudiants en techniques de vente, en marketing, achat et en développement commercial, afin de leur permettre d'exercer la fonction de commercial ou d'acheteur (France & international).
L'objectif de la formation est d'acquérir les méthodes de commercialisation internationale, de rédiger des offres commerciales, préparer les contrats commerciaux, négocier dans un environnement multiculturel, assurer le suivi des affaires internationales et de développer une bonne maîtrise de l'anglais des affaires.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

Les titulaires de ce diplôme pourront occuper des fonctions de :

- Chef de produit international
- Responsable de zone
- Responsable export
- Acheteur
- Ingénieur commercial

Après quelques années d'expérience réussie, ils seront à même d'évoluer et d'exercer les fonctions suivantes :

- Directeur des affaires internationales
- Directeur développement international
- Directeur export
- Directeur commercial
- Directeur des achats
- Sales manager
- Directeur marketing

RÉGIME D'ÉTUDES : L'ALTERNANCE

Le Bachelor Responsable du Développement International se déroule en alternance à Aix-en-Provence afin de vous permettre de prendre de la maturité professionnelle. Vous êtes deux jours en cours (jeudi et vendredi) et trois jours en entreprise. La formation peut s'effectuer sous statut d'étudiant, de salarié (contrat de professionnalisation, CIF etc...) ou de demandeur d'emploi. Merkure Business School met à votre disposition, un vrai service de recherche d'entreprises.



- **Un diplôme certifié par l'État Niveau 6** (délivré à BAC+3)
- **Des intervenants**, professionnels de l'entreprise.



MODALITÉS D'ADMISSION

Sont admis dans ce programme les candidats ayant validé un BAC+2 ou 120 crédits ECTS.
Les admissions se font sur étude du dossier, entretien individuel de motivation et tests à réaliser en ligne.

DIPLÔMATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Diplôme de Responsable technico-commercial France et International (Enregistré au RNCP - arrêté du 17/07/2015 publié au JO du 25/07/2015), délivré par le Centre de Techniques Internationales PARIS. La validation des différentes UE s'effectue par des partiels, des dossiers écrits individuels et collectifs, des soutenances, et l'évaluation du travail en entreprise. Une session de rattrapage est prévue en septembre.

À bientôt sur www.merkure.com

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET DE MANAGEMENT



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BAC +3
BACHELOR

BLOC DE COMPÉTENCE N°1 – METTRE EN PLACE UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE ET RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

Rechercher et identifier les évolutions produits / services
Utiliser les outils de l'intelligence économique
Établir une matrice SWOT
Segmenter et cibler les marchés
Positionner une gamme de produits / services
Utiliser les outils du mix-marketing
Analyser le positionnement et différenciation des concurrents

BLOC DE COMPÉTENCE N°2 – COMMUNIQUER DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL

Comprendre les différences culturelles
Identifier les typologies des cultures
Communiquer avec aisance
Travailler avec des partenaires étrangers (Anglophones, Allemands, Russes, Chinois, Brésiliens...)

BLOC DE COMPÉTENCE N°3 – METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DIGITALE

Produire un site performant
Maîtriser les outils numériques d'animation
Communiquer efficacement auprès de ses cibles
Maîtriser les nouvelles technologies
Animer les réseaux sociaux en lien avec l'activité de la structure
Assurer un reporting sur l'actualité des réseaux sociaux

BLOC DE COMPÉTENCE N°4 – DÉFINIR UN PLAN D'ACTION COMMERCIALE

Mettre en œuvre une stratégie commerciale
Définir les objectifs commerciaux
Segmenter le portefeuille prospects / clients / produits / services
Sélectionner les méthodes de prospection
Créer et animer un réseau commercial

BLOC DE COMPÉTENCE N°5 – ÉLABORER UNE OFFRE ET RÉPONDRE AUX APPELS D'OFFRES

Rédiger les clauses juridiques et commerciales d'une offre
Construire les conditions générales de vente
Calculer le prix de vente en fonction de l'Incoterm
Analyser et préparer la réponse aux appels d'offres
Manager les projets internationaux

BLOC DE COMPÉTENCE N°6 – NÉGOCIER ET ÉTABLIR LE CONTRAT

Construire les argumentaires commerciaux
Préparer ses entretiens de négociation
Élaborer une grille de négociation
Argumenter ses demandes
Analyser les styles de négociation / les grandes familles de contrats internationaux
Rédiger les clauses d'un contrat de vente (commerciales, logistiques, financières et juridiques)

BLOC DE COMPÉTENCE N°7 – SUIVRE LES ACTIONS COMMERCIALES

Élaborer les outils de pilotage de l'activité commerciale
Présenter les résultats à une direction commerciale
Suivre la réalisation d'un projet international
Suivre une affaire internationale

BLOC DE COMPÉTENCE N°8 – MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Piloter l'activité commerciale
Animer la performance de son équipe
Adapter son style de management
Conduire une réunion commerciale

BLOC DE COMPÉTENCE N°9 – ACHATS INTERNATIONAUX

1 - Les techniques internationales d'achat
Généralités / Rappel sur la logistique achat et la Supply Chain

- Les incoterms import
- Calcul du prix d'achat/import
- Le Credoc import
- La douane à l'import, liquidation douanière, fiscalité et calcul du prix de revient import
- La gestion de la commande import et l'ERP

2 – La recherche de fournisseurs
Marketing / la démarche commerciale des achats et (E)procurement

- L'évaluation des besoins de l'entreprise
- Le sourcing
- L'esourcing

3 - La procédure d 'Appel d'Offre
Définir les obligations de résultat et les exigences de performance attendue

- La rédaction du cahier des charges
- Le traitement des réponses/RFQ ET RFI
- La négociation achat
- Les méthodes de sélection des fournisseurs/les critères de sélection

4 - Les aspects contractuels des achats/Le contrat achat
Assurer la surveillance du contrat et le règlement des fournisseurs

- Les cautions de marché
- Les clauses du contrat

UE - CULTURE GÉNÉRALE

Géopolitique
Conférences pays

UE - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Anglais

UE - TEMPS FORTS

Séminaire d'intégration

UE - RAPPORT D'ACTIVITÉ

Pendant le stage d'une durée minimum de 4 mois ou dans le cadre d'un emploi de salarié, le stagiaire réalise en entreprise des missions en rapport avec la formation suivie. Elles constitueront la matière de son rapport d'activité.



NOS FORMATIONS BAC+4 ET BAC+5

CURSUS MANAGEMENT ET STRATÉGIE EN ENTREPRISE (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- **Management et Stratégie d'Entreprise**
  Spécialisation : Marketing | Communication

CURSUS AFFAIRES INTERNATIONALES (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- **Manager d'Affaires Internationales**

PROGRAMME SUP RH (BAC +5 - 300 CRÉDITS ECTS) 2 ANS

- **Directeur(trice) des Ressources Humaines**

MERKURE Business School

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR TECHNIQUE PRIVÉ
384 Avenue du Club Hippique | 13090 Aix-en-Provence
Tél. 04 42 206 206 Web. www.merkure.com Mail. infos@merkure.com