



le Centre  
des Apprentis  
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT  
CATHOLIQUE

- Institution Don Bosco
- Institution St-Jean
- Institution Ste-Clotilde
- **Institution Ste-Jeanne d'Arc**
- **Institution Ste-Philomène**
- Lycée Charles de Foucauld
- Lycée Sonnenberg
- Lycée St-Joseph de Cluny

## Contacts UFA

### Institution Ste-Philomène

HAGUENAU

Sophie Wittner Bauer - Tél. : 06 64 80 76 57

[www.sainte-philo.com](http://www.sainte-philo.com)

### Institution Ste-Jeanne d'Arc

MULHOUSE

Tél. : 03 89 45 36 31

[www.ejda.fr](http://www.ejda.fr)

Formacode : 34590-34582

Code NSF : 312

Code Rome : D1407

**Le Centre  
des Apprentis d'Alsace**

3 Route de Bâle  
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

[www.cfa-caa-alsace.fr](http://www.cfa-caa-alsace.fr)

# BACHELOR

## Responsable du Développement Commercial France et International

CODE RNCP 35150 - Niveau 6 (BAC +3)

CTI

Arrêté du 16 décembre 2020



## Pré-requis

- Etre titulaire d'un Bac + 2 minimum
- Etre titulaire d'un titre RNCP niveau 5 ou 120 crédits ECTS (sur validation d'un dossier)

## Objectifs

- Cette formation professionnalisante permet de développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et de s'adapter rapidement aux besoins des clients tout en assurant le reporting de l'activité commerciale et le management des équipes.

## Débouchés

- Responsable du développement commercial
- Ingénieur commercial
- Chargé du développement commercial
- Attaché commercial
- Business developer
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

## Durée

- 492 heures en contrat d'apprentissage
- Rythme de l'alternance : 2 jours en UFA et 3 jours en entreprise

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 0

RAS

Taux de réussite

0%

Taux de rupture

RAS

Taux de satisfaction

NC

Taux de poursuite d'étude

NC

Taux d'insertion professionnelle

INSERJEUNES

2018-2021

### Compétences visées

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
  - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
  - Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
  - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international
- Compétence transversale : anglais

### Modalités d'évaluation

- Titre à finalité professionnelle, niveau 6 par décision de France Compétences en date du 16/12/2020.
- Organisme certificateur : CENTRE DE TECHNIQUES INTERNATIONALES en partenariat avec le COLLEGE DE PARIS



- Epreuves écrites
- Dossiers professionnels et soutenances orales
- Etudes de cas
- Epreuve d'anglais – préparation TOEIC
- Rapport d'activité et soutenance
- Possibilité de validation par blocs de compétences :  
oui  non

### Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

### Poursuite d'études

- Master dans le domaine du marketing, communication, management, stratégie d'entreprise.

### Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Contactez le responsable pédagogique de l'UFA.

### Modalités d'accès

- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

### Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC