

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL

MÉTIERS VISÉS & DÉBOUCHÉS

- Commercial Export
- Responsable en Commerce International
- Manager de zone export
- Responsable des ventes export

POURSUITE D'ETUDES

Mastère :

- Marketing communication
- Marketing e-commerce
- Gestion de profit



LA FORMATION

Durée

- 540 heures sur 9 mois

Rythme

15 jours/15 jours
en alternance

Conditions d'admission

- Être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BTS, DUT...)
- Après étude du dossier, tests et entretien individuel
- Possibilité d'intégrer en tant que demandeur d'emploi, financement "VISA Métiers"



TEMPS EN ENTREPRISE - 70 % du temps



PRESTATIONS DE SERVICES - 1 215 € annuel
sous réserve de modification - Pré-inscription de 30 € (non remboursable en cas d'annulation)



MODULES AU PROGRAMME



CULTURE COMMERCIALE ET ECONOMIQUE

- Marketing et management stratégique
- Droit des affaires
- Gestion - Finance
- Economie Internationale et Géopolitique
- Management commercial



EFFICACITE COMMERCIALE

- Négociation
- Négociation en situation conflictuelle
- Approche grands comptes
- Propositions commerciales
- Techniques d'achat
- Téléphone commercial
- Marketing direct
- Organisation commerciale

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN COMMERCE INTERNATIONAL



COMPETENCES SUPPORTS

- Informatique/bureautique appliqué au commercial
- Anglais business
- Gestion de projet
- Techniques de scène
- Expression écrite et orale



EFFICACITE COMMERCIALE

- Démarche volontaire de progrès de compétences (performance)
- Préparation soutenances
- Tutorat pédagogique

L'ENTREPRISE

Statut : Salarié d'une entreprise en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation ou demandeurs d'emploi



ENTREPRISES D'ACCUEIL

- ✓ Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires à l'Import/Export, auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs



ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- ✓ Élaborer la stratégie commerciale sur son secteur
- ✓ Établir le plan d'actions commerciales et de prospection
- ✓ Réaliser des recherches actives d'opportunités
- ✓ Mener des négociations commerciales pour développer le chiffre d'affaires ou conclure des partenariats
- ✓ Rédiger des propositions commerciales personnalisées
- ✓ Relayer les informations stratégiques du terrain
- ✓ Veiller à la fidélisation des clients
- ✓ Être support de l'équipe commerciale et travailler en complémentarité avec les commerciaux seniors



RÉMUNÉRATION*

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

SALAIRE MINIMUM MENSUEL AU 01.01.2020

Salaires minimum brut mensuel (base 35 heures) 1539.42€

1 ^{ère} Année	27%	415 €	43%	661 €	53%	815 €
2 ^{ème} Année	39%	600 €	51%	785 €	61%	939 €
3 ^{ème} Année	55%	846 €	67%	1 031 €	78%	1 200 €

Maintien du salaire si BAC +2 réalisé en apprentissage

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

	-21 ans	-26 ans	+26 ans
Bac Pro et Technologique	65% 1 000 € brut	80% 1 231 € brut	100% 1 539 € brut
Bac Général	55% 846 € brut	70% 1 077 € brut	



IFACOM

Imaginons le commerce de demain

21 Le Plessis Bergeret - 85 280 LA FERRIERE - Tél : 02 51 98 42 29

ifacom@mfr.asso.fr - www.ifacom.fr



SIRET : 342 299 716 00015 - NAF : 804 C

