talia

L'école en ligne qui trouve ton alternance

GARANTIE à 100% d'être embauché

BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL

BAC +3

BROCHURE 2025

L'école TALIA c'est quoi ?

- Une école digitale 100 % en ligne.
- Des formations 100 % en alternance.
- 100 % de prise en charge de votre formation.
- Étudiez où vous voulez, à votre rythme.
- Adaptez vos études à votre emploi.
- Plateforme e-learning accessible 7j/7 et 24h/24.

Devenez Responsable du développement commercial France et International

100 % opérationnel

Une formation concrète pour apprendre à vendre des solutions techniques et accompagner les clients de manière stratégique.

BAC +3

Le rôle du RDCFI

Métier stratégique et hybride

Le Responsable du Développement Commercial France et International pilote la stratégie commerciale de l'entreprise en France et à l'étranger. Grâce à sa vision stratégique et sa maîtrise des enjeux interculturels, il identifie de nouvelles opportunités, développe des partenariats et contribue activement à la croissance de l'entreprise.

Analyse et solutions client

Grâce à sa connaissance fine des marchés et des clients, il identifie les besoins et propose des solutions sur mesure. Son approche repose sur l'écoute, l'analyse et la réactivité, avec pour objectif de bâtir des relations commerciales durables et de confiance.

Impact commercial direct

Le Responsable du Développement Commercial génère du chiffre d'affaires, développe des marchés et conclut des accords stratégiques. Il est un moteur clé de la performance commerciale, en France comme à l'international.

Programme RDCFI

Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

- Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents.
- Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.
- Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie
digitale innovante

Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

- Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle.
- Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adpaté(s) aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.
- Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.

Programme RDCFI

Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

- ✓ Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.
- ✓ Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.
- ✓ Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leurévolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale.

Veille, prospective et relations publiques

- ✓ Réalisation d'une veille stratégique pour l'unité opérationnelle et l'entreprise
- ✓ Anticipation des évolutions du marché et des nouvelles opportunités
- ✓ Gestion des relations publiques et institutionnelles de l'unité opérationnelle et de l'entreprise
- ✓ Gestion de la communication interne et externe de l'unité opérationnelle
- ✓ Gestion de la réputation de l'unité opérationnelle et de l'entreprisex

Les débouchés professionnelles ?

Des opportunités concrètes après la formation

- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable marketing et digital
- Gestionnaire de portefeuille clients
- Manager d'équipe commerciale
- Chef de secteur
- Consultant en développement commercial

Le passage à l'examen

EXAMEN EN SITUATION RÉELLE

Chez Talia, vos examens incluent des mises en situation professionnelles ou des présentations de projets pour évaluer vos compétences pratiques. Vous devrez également soumettre un dossier de vos travaux réalisés pendant la formation. Enfin, les résultats de vos évaluations précédentes, comme les tests et les devoirs, seront pris en compte pour une évaluation complète.

L'examen final se fait en présentiel, à Paris ou en région parisienne, sous la forme d'une soutenance orale face à un jury.

Un suivi personnalisé tout au long du parcours pour vous mener jusqu'à la certification

Nous vous soutenons à chaque étape de votre parcours, pour que vous arriviez à l'examen prêt(e), confiant(e) et compétent(e).

- ✓ Préparations aux examens
- ✓ Suivi pédagogique personnalisé
- ✓ Mises en situation professionnelle
- ✓ Accompagnement sur votre dossier

La rémunération en alternance

Année / Âge	Moins de 18 ans	18 – 20 ans	21 – 25 ans	26 ans et plus
1ère année de formation	Environ 486,49 €/ mois (27 % du SMIC)	Environ 774,77 €/ mois (43 % du SMIC)	Environ 954,95 €/ mois. Entre 53 % du SMIC et 53 % du salaire minimum conventionnel	100 % du SMIC. Soit 1801,80 € ou le salaire minimum conventionnel
2ème année de formation	Environ 702,70 €/ mois (39 % du SMIC)	Environ 918,92 €/ mois (51 % du SMIC)	Environ 1099,10 €/ mois. Entre 61 % du SMIC et 61 % du salaire minimum conventionnel	100 % du SMIC. Soit 1801,80€ ou le salaire minimum conventionnel correspondant
3ème année de formation	Environ 990,99 €/ mois (55 % du SMIC)	Environ 1207,65 €/ mois (67 % du SMIC)	Environ 1405,40€/ mois. Entre 78 % du SMIC et 78 % du salaire minimum conventionnel	100 % du SMIC. Soit 1801,80 € ou le salaire minimum conventionnel correspondant

Ils ont recruté nos apprentis

Le contrat d'apprentissage

Entre 17 et 29 ans

BACCALAURÉAT ?

Il faut au minimum un Bac +2 pour intégrer la formation RDCFI

Durée
1 an

Langue
Français

Rémunération
De 43 à 100 % du SMIC

Tarifs
0€, prise en charge par l'OPCO

Accessibilité
Adaptée aux publics en situation de handicap

Formation
RNCP 35150

Compétences et Qualification des Formateurs

Nos formateurs sont des experts reconnus. Ils possèdent une solide expérience en tant que consultants et formateurs, avec un minimum de 5 ans dans le domaine. Leur expérience variée leur permet d'apporter une expertise précieuse à nos étudiants.

Modalités techniques d'accompagnement

La formation est entièrement en ligne, accessible 24h/24 via notre plateforme e-learning, avec des vidéos, cours, quiz et études de cas.
Les formateurs assurent des sessions hebdomadaires en visioconférence pour suivre les progrès et répondre aux besoins des étudiants via messagerie instantanée.

Une question ?
Contactez-nous !

ecole_talia

talia.fr

ecole_talia

ÉCOLE TALIA – PLATEAU TECHNIQUE
70 RUE RIVAY, 92300 LEVALLOIS-PERRET
01 87 66 26 74 / PEDAGOGIE@TALIA.FR
SIRET : 908 805 690 00017 — NDA : 11 75 64 86 775