

Bachelor Développement et Management Commercial parcours International (Titre Responsable du Développement et du Pilotage Commercial)

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Analyser son marché et de mettre en place une stratégie commerciale.
- Maîtriser les méthodes et outils du management commercial.
- Former des futurs cadres à la prise de décisions, la motivation d'équipe, l'analyse pertinente des marchés.
- Développer de réelles expertises d'analyse et de pilotage commercial, y compris à l'international.

Entreprises d'accueil

Tout type d'entreprise : commerciale et marketing, industrielle, de service, PME-PMI, grandes entreprises...

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Bac+2 ou titre RNCP certifié de niveau 5, soit 120 crédits ECTS validés.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
26X31214	34524

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3, soit 60 crédits ECTS.
Le titre est délivré par l'Association pour le Collège de Paris.

Durée de la formation

535 heures (sur 1 an).
Démarrage en septembre.

Durée du contrat

1 an modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne : 1 semaine en UFA, 2 semaines en entreprise.
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



Centre Saint-Marc
Campus Lyon Saint Irénée
8 avenue Debrousse
69005 LYON
04 78 15 00 67
ifcsm@centresaintmarc.fr
www.clsi.fr

Contenu de formation

Matières
<p>BLOC 1 - Management</p> <ul style="list-style-type: none"> • Management d'une équipe • Management interculturel • Philosophie de l'économie et des affaires
<p>BLOC 2 - Gestion et outils d'analyse quantitative</p> <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle et Budget d'un service • Contrôle de Gestion des activités commerciales et Marketing • Outils de gestion appliqués (Informatique de Gestion - ERP) • Outils bureautiques avancés (Word- XL - PREZZI)
<p>BLOC 3 - Marketing Communication</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing Stratégique • Marketing Opérationnel Webmarketing • Communication (Stratégie et communication digitale)
<p>BLOC 4 - Développement Commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cadre juridique du Commerce et du e-commerce • Pilotage de la performance et des actions commerciales • Négociation Grands Comptes
<p>BLOC 5 - Gestion des Ressources Humaines</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fondamentaux de la GRH • Droit social et du travail • Gestion des conflits
<p>BLOC 6 - Module International</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anglais spécifique • Géopolitique • Marketing International • Développement International • Gestion des opérations financières à l'international • Supply Chain et Douanes
<p>BLOC 7 - Développement professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projet d'entreprise (Gestion de projet et création d'entreprise) • Rapport d'activité professionnelle (Coaching, suivi entreprise, méthodologie et développement personnel)

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Epreuves	Coefficient	Type	Forme
Bloc 1 : Management	1	CCF et Partiel	Etude de cas et Rapport d'activité
Bloc 2 : Gestion et outils d'analyse quantitative	1	CCF et Partiel	Etude de cas et Rapport d'activité
Bloc 3 : Marketing Communication	1	CCF et Partiel	Etude de cas et Rapport d'activité
Bloc 4 : Développement Commercial	1	CCF et Partiel	Etude de cas et Rapport d'activité
Bloc 5 : Gestion des Ressources Humaines	1	CCF et Partiel	Etude de cas et Rapport d'activité
Bloc 6 : Module International	1	CCF et Partiel	Etude de cas
Bloc 7 : Développement Professionnel	1	CCF et Partiel	Soutenance orale du rapport professionnel et du projet d'entreprise

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Références : Taux moyens du CFA régional

	2021	2020	2019
Taux de réussite globaux	85%	90%	87,06%
• Niveau 3 (CAP / CAPA / MC / TP/ DE...)	89,72%	92%	96,69%
• Niveau 4 (Bac Pro / Bac Pro A / BP...)	89,13%	95%	91,89%
• Niveau 5 (BTS / BTS A / titre Bac+2...)	89,97%	88%	82,24%
• Niveau 6 (Formations Bac+3)	85,23%	80%	60%
• Niveau 7 (Formations Bac+4/+5)	70,27%	75%	-
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	44%	44%	70%
Taux de poursuite d'étude	50%	44%	18%
Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA)	83%	86%	87%

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Master Management et stratégie d'entreprise.
- Master Marketing et Communication
- Master Pilotage et contrôle de gestion.
- Ecoles de Commerce via concours passerelle.

Débouchés professionnels :

- Chargé(e) marketing client.
- Chargé(e) d'affaires internationales.
- Responsable de zone export.
- Responsable service et relation clients.

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 8 150 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (Augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous intégrez une Licence professionnelle (Bac+3) : la rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de février 2022.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut apprentissage et stagiaire de la formation continue.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Accès par transport

- Places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité : 19-20- 20E – 46 – 49, Arrêt 1ère DFL.
- Gare TGV Ter à proximité : Gare de Perrache.

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Un enseignement et programme qui intègrent les nouvelles technologies et évolutions
- Un enseignement participatif, basé sur des projets concrets et des mises en situations professionnelles
- Une formation professionnelle adaptée aux besoins des entreprises
- Une équipe enseignante composée de professionnels d'entreprise

• Restauration

- Self sur place
- Salle repas équipée d'un micro-ondes et réfrigérateur
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA
- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

Salle informatique, Centre de Ressource en accès libre, Salles équipées de vidéo projecteurs, Photocopieuse, Wi-Fi, Accès à Office 365, y compris Microsoft Teams.

Coordonnées de l'UFA



**CENTRE SCOLAIRE
SAINT-MARC**

Établissement sous tutelle jésuite

Centre Saint-Marc

Campus Lyon Saint Irénée

8 avenue Debrousse

69005 LYON

04 78 15 00 67

ifcsm@centresaintmarc.fr

www.clsi.fr

CFA de rattachement :



(siège régional)

4 rue de l'Oratoire

69300 CALUIRE ET CUIRE

cfa@akteap.cneap.fr

www.cfa-creap.com

Association loi 1901

Numéro UAI : 0693764S

N°SIRET : 50304921500026