

## EN RÉSUMÉ

### VERS QUELS MÉTIERS?

- Commercial export
- Responsable en commerce international
- Manager zone expert
- Responsable vente export

### PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme ou certification de niveau (BTS, DUT, Bac +2)
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables.
- Détails des modalités d'accès <sup>(1)</sup>

### EXAMEN

- Titre certifié par l'état de niveau 6 en partenariat avec le SUP DE VINCI, Paris la Défense.
- Certification en contrôle continu / soutenance du mémoire
- Possibilité de modularisation par blocs de compétences
- RNCP : N°34164 - Certif info : N°107103

### POURSUITES D'ÉTUDES

Mastère/Master :

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

Titre Bac +5 Manager de la relation-client et du marketing digital

### QUELQUES CHIFFRES <sup>(1)</sup> <sup>(3)</sup>

- 80% de réussite à l'examen en juin 2019 (8 reçus sur 10 présentés)
- 91% de persévérance <sup>(2)</sup> en formation sur l'année scolaire
- À 6 mois après la formation : 100% de taux d'emploi <sup>(4)</sup>, 89% exercent un métier en lien avec leur formation

### TARIFS <sup>(1)</sup>

- Formation gratuite - Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, mobilité, restauration...) nous consulter.

### ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite.  
Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap



#### SITE DE FORMATION

MFR IFACOM LA FERRIÈRE  
02 51 98 42 29  
ifacom@mfr.asso.fr  
www.ifacom.fr

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES EN COMMERCE À L'INTERNATIONAL

sur  
1 an

## ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



### DURÉE

- Rentrée en novembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 14 semaines à la MFR
- 595 heures sur 9 mois en entreprise



### RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 3 semaines en entreprise



### STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

## LA FORMATION EN ENTREPRISE

### TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

Entreprises industrielles ou commerciales qui développent un chiffre d'affaires auprès de professionnels, utilisateurs ou revendeurs-distributeurs :

- d'un secteur géographique
- d'un segment de clientèle

### ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

Maîtriser une force de conviction, une maîtrise de la négociation et des compétences marketing et commerciales à l'ère digitale au service du développement de l'entreprise.

## LA FORMATION EN MFR

*Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat*

### OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

#### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Décliner la stratégie en plan d'action commerciale (conquête, fidélisation)
- Piloter le plan d'action commercial (prospection, marketing opérationnel)
- Négocier des accords contractuels complexes
- Participer à l'évolution de la stratégie commerciale de direction

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Négociation et performance commerciale : détection d'opportunités, négociation, fidélisation
- Environnement stratégique : management stratégique d'entreprise, marketing stratégique et opérationnel, gestion/finance, droit des affaires, management commercial, géopolitique, RSE
- Soft skills : communication écrite et orale, techniques de scène / jeux d'acteur
- Compétences support : informatique / bureautique appliqué au commercial, anglais, gestion de projet

#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES <sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Détails et mise à jour le site Internet de la MFR

<sup>(2)</sup> Pourcentage des jeunes et/ou des adultes ayant réalisé la totalité de l'année scolaire

<sup>(3)</sup> Les chiffres concernent la dernière année scolaire

<sup>(4)</sup> Le taux d'emploi est calculé sur la somme des actifs (ceux qui sont en emploi + ceux qui cherchent un emploi). Ne sont pas comptés ceux en formation.