

## BLOCS DE COMPÉTENCES

### **RNCP35150BC01 - Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international**

<b>Liste de compétences</b>	<b>Modalités d'évaluation</b>
<p><b>C1</b> : 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.</p> <p><b>C2</b> : 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.</p> <p><b>C3</b> : 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.</p>	<p><b>Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.</b> L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats. <b>Les candidats ont à réaliser une étude de marché</b> qui intègre les points de veille : commercial, concurrentiel et technologique</p>

## RNCP35150BC02 - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

<b>Liste de compétences</b>	<b>Modalités d'évaluation</b>
<p><b>C1 :</b> 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.</p> <p><b>C2:</b> Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.</p> <p><b>C3 :</b> Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.</p>	<p><b>Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.</b> Les candidats ont à préparer un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / pays. Les candidats ( groupe de 2 ) doivent mener une étude complète dans le but de commercialiser un produit sur un marché donné.</p> <p>et</p> <p><b>Etude de cas individuelle Rédaction d'une proposition commerciale France et international</b> durée : 3 heures</p>

## RNCP35150BC03 - Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

<b>Liste de compétences</b>	<b>Modalités d'évaluation</b>
<p><b>C1</b> : 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.</p> <p><b>C2</b> : 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.</p> <p><b>C3</b> : Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale</p>	<p><b>Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats</b>Durée : 30 mn</p> <p>et</p> <p><b>Étude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international</b>Durée : 3 heures</p>

## **RNCP35150BC04 - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international**

<b>Liste de compétences</b>	<b>Modalités d'évaluation</b>
<p><b>C1</b> :Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes.</p> <p><b>C2</b> :Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariat de qualité.</p> <p><b>C3</b> :Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction.</p>	<p><b>Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales</b></p> <p>Durée : 3 heures</p>

### **Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :**

Chaque bloc de compétences fonctionne indépendamment les uns des autres.

Le CTI remettra pour chaque bloc de compétences validé une attestation de validation du bloc de compétences en indiquant le titre du bloc et les compétences attestées.

Pour obtenir la certification complète il est obligatoire d'avoir validé l'ensemble des 4 blocs de compétences.