



BACHELOR RTCI

**Bachelor Responsable Technico-Commerce
France & International (BAC +3)**

Titre certifié RNCP niveau II

**Pré-requis : avoir obtenu un BTS en vente,
marketing ou commerce.**

Modalités d'accès :

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, accès privé, congé individuel de formation, reconversion professionnelle.

Le métier d'un Technico - Commercial :

Le titulaire du Bachelor RTCI saura :

- **Définir** une stratégie de veille à l'International et en mesurer les résultats,
- **Assurer** le développement France et International,
- **Mener** des négociations commerciales Internationales,
- **Réaliser, présenter et soutenir** un reporting d'activité commerciale.

Métiers cibles :

Technico-Commercial, Responsable Marketing, Attaché Commercial, Chargé des Grands Comptes, Chef de produit International, ...

Durée de formation : 10 à 12 mois

- 1 semaine en centre de formation
- 2 semaines en entreprise



« Au service des Entreprises
et du Capital Humain »



www.afpam-formation.fr

PROGRAMME :

Module 1 : Marketing France & International

- Analyse et sélection des marchés - Marketing Mix,
- Analyse SWOT - Les modèles PESTEL,
- Stratégie de distribution, communication, organisation, suivi et contrôle,
- Veille commerciale, concurrentielle et technologique, le plan marketing national et international.

Module 3 : Suivi des affaires commerciales

- Suivi de la réalisation des contrats avec les différents services (production, logistique, ...),
- Pilotage des projets, suivi du planning technico-financier,
- Animation de la relation client - Assistance technique au client,
- Logistique internationale, douane, assurances, gestion litiges commerciaux,
- Les moyens de paiement : virement, chèque, effets de commerce, ...
- Les techniques de paiements sécurisés : crédit documentaire, lettre de crédit stand-by, remise documentaire,
- Les garanties bancaires : soumission, restitution d'acompte, retenue de garantie.

Module 5 : Anglais professionnel / Anglais Commercial

- Offres commerciales, contrats de vente,
- Négociation commerciale, jeux de rôle,
- Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication).

Module 2 : Offres - Contrats Commerciaux - Négociation

- Le plan d'action commerciale,
- Analyse des besoins du client, mise en place de solutions techniques et financières,
- L'offre commerciale : rubriques spécifiques,
- Elaboration d'un cahier des charges, analyse des réponses aux appels d'offres,
- Calcul des prix de vente,
- Les documents commerciaux : facture proforma, commande, contrat de vente,
- Les argumentaires commerciaux,
- Les différents types de négociation - Négociation internationale et pratiques interculturelles.

Module 4 : Management des équipes commerciales

- Mise en place et animation des équipes commerciales, fixation des objectifs quantitatifs et qualitatifs,
- Supervision de l'administration des ventes nationale / internationale,
- Consolidation, analyse des retours d'informations par pays, clients,
- Audit des coûts, des budgets, de rentabilité,
- Les outils de gestion de la performance du service commercial, les indicateurs de qualité.



CONTACT :

Mme Isabelle SAILLARD
4 rue Jules Méline, 51430 Reims/Bezannes
Tél : 03.26.86.26.26
Mail : cfa@graf51.fr

Cette formation est financée
par la REGION GRAND EST.



Datadock