Chargé du développement commercial

Bachelor Business International

Certifiante | Formation continue

Réf. : 25186350F — Mise à jour : 29 octobre 2026

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Le Bachelor Business International de l'Ipac Bachelor Factory prépare à intégrer un poste au sein d'une entreprise européenne, les étudiants intéressés par une carrière dans les domaines du commerce, du management et de la gestion.
La dimension internationale est ancrée dans l'ADN du Bachelor, un enseignement 100% tourné vers l'international additionné à une expérience à l'étranger fait la différence face aux recruteurs et optimise le CV de l'étudiant.

Programme

DÉVELOPPEMENT ET MARKETING

- Marketing stratégique
- Environnement des marchés internationaux
- Distribution internationale
- Stratégie de communication internationale
- Développement international
- Négociation
- Politique commerciale
- Relation client
- Communication web

MANAGEMENT

- Management de la force de vente
- Communication et relations professionnelles
- Management des hommes et des organisations

ENTREPRENEURSHIP, GESTION ET JURIDIQUE

- Contrôle budgétaire
- Pilotage de l’activité commerciale
- Business Plan Financier
- Cadre juridique de l’activité économique internationale de l’entreprise

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Pacte Langues
- Pacte Numérique
- Pacte Employabilité
- Dossier d’entreprise

Les + du Bachelor Business Manager

- 1er semestre de formation académique en français et en anglais
- Semestre d'études ou stage à l'étranger (stage en France possible)
- Business Game
- Supplément au Diplôme EUROPASS

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

- Cours théoriques
- Études de cas
- Travaux pratiques
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels
- Supports audiovisuels
- Technologie digitale

ÉVALUATIONS & EXAMENS

- Évaluation des connaissances avec des devoirs sur table, questionnement individuel pendant les séances de cours
- Contrôle continu pendant la formation
- Évaluation des compétences par des mises en situation professionnelles (cas pratiques, études de cas)
- Évaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable du développement commercial

Code RNCP : 38123

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1704 — Management relation clientèle

M1706 — Promotion des ventes

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2116545S	Présentiel	Rennes	10/09/2026	07/04/2028
2434245S	Présentiel	Rennes	10/09/2027	10/04/2029

Source : GREF Bretagne #25186350F