



Mise à jour : 28.06.2022

TP Chargé(e) de développement commercial franco-allemand

NIVEAU DE CERTIFICATION

VI

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

312 Commerce, vente

NIVEAU FRANÇAIS

II

CODE-ROME

D1406 : Management en force de vente D1407 :
Relation technico-commerciale M1707 :
Stratégie commerciale

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à être responsable du développement de l'activité commerciale à l'import/export entre la France et l'Allemagne et/ou sur d'autres marchés ainsi que de la gestion et coordination d'un réseau de clients et prospects

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Analyser un marché en identifiant les opportunités et les menaces et en définissant les forces et faiblesses et son offre par rapport aux offres concurrentes.
- Elaborer un business plan adapté au marché cible en déclinant les décisions stratégiques en analysant les moyens nécessaires, budget et délais.
- Adopter une méthodologie d'approche de prospects/clients et maîtriser les outils de mise en place du discours commercial spécifique au marché visé.
- Elaborer et chiffrer un plan d'actions commerciales en intégrant les différentes pratiques commerciales et différences culturelles des marchés cibles.
- Négocier en langue étrangère dans un cadre commercial en tenant compte des besoins et contraintes de ses interlocuteurs.
- Gérer et contrôler l'ensemble de la chaîne commerciale et administrative des ventes.
- Elaborer et piloter de nouveaux axes de développement stratégique de l'activité en coordonnant le suivi commercial des clients et prospects et en veillant à la rentabilité des actions.
- Négocier les ajustements nécessaires avec le client, les services internes et externes.
- Assurer le suivi constant des clients, afin de les fidéliser et de détecter des nouveaux besoins et, par conséquent, des opportunités du développement des activités de l'entreprise.



Voie d'accès

- ✓ Formation Initiale
- ✓ Formation continue
- ✓ Candidature individuelle

Organismes certificateur

- Chambre franco-allemande de commerce et d'industrie

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Assistant(e) commercial(e)
- Assistant(e) import-export