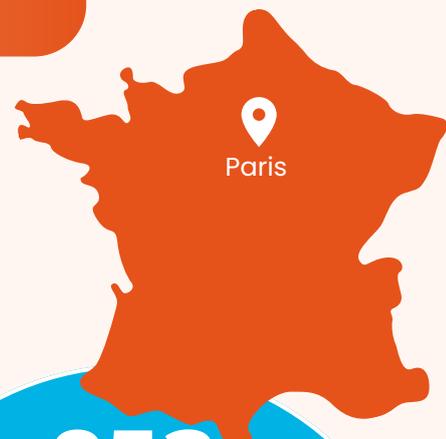


# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL

Titre de niveau BAC +5, reconnu par l'Etat



853

Heures de formations dont  
25% de modules Saint-Gobain

70

Semaines en  
entreprise

2

Ans de formation

25

Semaines à l'école



Formation en 2 ans



1 Campus à Paris – PPA Business School

Postes dans **toute la France !**

## PROFIL REQUIS ET PERSPECTIVES

- Vous avez entre 18 et 30 ans (si vous êtes titulaire d'une RQTH, il n'y a pas de limite d'âge).
- Titulaire d'un BAC + 3 souhaitant intégrer des postes en vente.
- Vous êtes attiré.e.s par l'univers des matériaux, et souhaitez démarrer votre apprentissage, dans notre métier d'industriel ou de distribution.
- De nature curieuse, reconnu.e pour votre savoir-être: relationnel, autonomie et sens du résultat.
- A l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.).

Une fois diplômé.e, vous aurez les connaissances et savoir-faire nécessaires pour exercer les métiers suivants :

- Attaché.e Technico-Commercial,
- Délégué.e Technico-Commercial,
- Chargé.e de missions marketing,
- Adjoint Chef d'agence,
- Responsable Service Client,
- Chargé.e d'affaires,
- Ingénieur commercial

**Rentrée 2024 : lundi 14 octobre 2024**

**POSTULE  
DÈS MAINTENANT !**

generation@saint-gobain.com  
ou 01.88.54.05.15

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## Bloc 1 – Elaborer et évaluer une stratégie commerciale à dimension internationale (137H)

- Stratégie marketing
- Stratégie d'internationalisation
- Veille concurrentielle
- Séminaire : plan d'actions commerciales
- Séminaire : marketing opérationnel
- Séminaire : habitat durable\*

## Bloc 2 – Piloter le déploiement d'une politique commerciale à l'export (272H)

- Stratégie commerciale & gestion grands comptes
- Gestion d'un point de vente
- Droit des contrats
- Environnement juridique du chef d'agence\*
- Engagement des services Saint-Gobain\*
- Gagner en confiance dans ma relation client\*
- Conférence : expérience client Saint-Gobain\*
- Séminaire : investigation des enjeux clients
- Séminaire : gestion de la relation client
- Séminaire : challenge de négociation
- Séminaire : merchandising & category management

## Bloc 3 – Manager la force de vente et la performance commerciale (188H)

- Management & leadership
- Management d'équipe\* et management interculturel
- Fondamentaux RH
- Recrutement et intégration\*
- Management de force de vente
- Numéric Box (outils Pack Office)
- Conférence : storytelling managers inspirants\*
- Conférence : politique santé et EHS Saint-Gobain\*
- Séminaire : prise de parole en public

## Bloc 4 – Gérer un projet à dimension internationale (194,5H)

- Gestion de projet\*
- Séminaire : Business Trip Saint-Gobain\*
- Business English

## Autres Modules

- Fondamentaux Saint-Gobain (7H)
- Habitat Durable (30H)
- Gestion de Projet (28H)
- EHS (28H)

\*modules dispensés par Campus Pro

## PROCESSUS DE CERTIFICATION (70H)

- Contrôle continu
- Epreuves certificatives (soutenances, mémoire, etc.)
- Options : TOEIC & ICDL

## INTEGRATION & SUIVI (56H) RÉVISION (30H)

## COMPÉTENCES VISÉES

- Mener une veille sectorielle, technologique, tendancielle et concurrentielle
- Identifier les besoins et les données internes et externes inhérentes à l'entreprise
- Elaborer un modèle d'affaires tourné vers l'éco-conception et l'économie de fonctionnalité
- Définir la stratégie commerciale de croissance
- Elaborer le plan d'actions de la stratégie commerciale
- Evaluer l'efficacité de la stratégie, d'après des indicateurs de performance
- Structurer un cycle de vente
- Garantir une conception et production
- Planifier le plan d'actions commerciales

Liste exhaustive des compétences visées à retrouver sur notre site ou sur le RNCP 37738.

## CERTIFICAT

- Titre Manager du Développement Commercial à l'International enregistré au [RNCP 37738](#) délivré par le Ministère du Travail
- Organisme certificateur : Institut Supérieur d'Informatique et de Management de l'Information
- Date d'échéance 19/07/2026.

## DURÉE

Formation sur une période de 24 mois, soit 25 semaines de formation.

## Indicateurs pour la promotion 2022/2024 :

- Taux de réussite : N/A
- Taux d'insertion global : N/A
- Taux de poursuite d'études : N/A
- Taux de rupture : N/A

La première promotion MDCM Génération Saint-Gobain terminera sa formation en juillet 2024.

CERTIFIED



HappyIndex® Trainees  
FRANCE 2023



CAMPUS PRO

Centre de formation  
de Saint-Gobain France

**G** GÉNÉRATION  
SAINT-GOBAIN  
L'ÉCOLE  
DES APPRENTIS  
QUI CONSTRUISENT  
L'AVENIR