

Responsable du développement de l'unité commerciale

RNCP26187 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310p
Code(s) ROME	M1302
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/06/2021

Certificateur(s)

IPAC · SIRET : 38416491900027

<http://www.ipac-france.com>

Partenaires habilités

24 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 24 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AFC ALTERNANCE FORMATION COMMUNICATION	41885869200043	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900160	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900251	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900277	Former et organiser l'évaluation
AFTEC	35119111900301	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMA PROF APPRENT AUTO METIERS COMM	30587453900060	Former et organiser l'évaluation
ASS GESTION ECOLE AGRICULTURE ETABLIERES	78644691400164	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION INSTITUT LIMAYRAC	77694486000019	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION SCOLAIRE DE LA SALLE	78000231700011	Former et organiser l'évaluation
CONFOR-PME	49366410600017	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 24 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp26187-responsable-du-developpement-de-l-unite-commerciale/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du développement de l'unité commerciale assure trois grands types d'activités.

1. Activité commerciale :

- Analyse et suivi des évolutions du marché pour en conquérir une partie
- Pilotage des actions de marketing opérationnel
- Animation des communautés web et mesure de la réputation de la marque
- Etablissement d'une relation à forte valeur avec le client

2. Activité managériale :

- Recrutement des membres de l'équipe
- Management l'équipe commerciale
- Communiquer à l'écrit et à l'oral

3. Activité de gestionnaire :

- Sécurisation des relations commerciales de l'unité dans leur dimension juridique
- Optimisation et rentabilisation de l'unité

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable :

Activité commerciale

- Mener une analyse qualitative des fréquentations commerciales d'un site en termes de profils de clientèle - Identifier les besoins - Analyser les insuffisances et potentialités d'un territoire
- Mesurer l'efficacité des actions correctives à mener - Rédiger les actions correctives
- Rédiger un plan d'actions à mener sur une période donnée - Le chiffrer et identifier les moyens nécessaires à sa réalisation
- Etablir un plan de prospection - Etablir un guide de vente - Elaborer la trame d'une session de formation
- Définir et mettre en oeuvre une politique d'animation et de développement d'une communauté d'internautes - Définir des indicateurs-clés pour mesurer le développement de la notoriété d'une société/marque sur le web

Activité Managériale

- Proposer un plan d'action opérationnel pour favoriser le recrutement de salariés dans la zone de l'unité
- Etablir une fiche de fonction
- Etablir un plan d'entretien collectif
- Planifier les actions d'accompagnement et de fidélisation des collaborateurs dans leur parcours professionnel
- Identifier les indicateurs porteurs d'un dysfonctionnement d'un processus de travail
- Ecrire et présenter le projet de réalisation d'une actions entraînant un changement significatif de l'unité commerciale

Activité de Gestionnaire

- Rédiger une note explicative ou des procédures relatives aux droits et obligations du personnel de l'unité commerciale, à l'organisation du travail (achats, stocks, ventes, après-vente, règlement)
- Etablir un budget mensuel des ventes
- Etablir un compte de résultat prévisionnel
- Etablir un budget de trésorerie annuel
- Créer un tableau de bord de l'unité commerciale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Grande entreprise

- Responsable d'une unité commerciale au sens large
- Responsable d'une ou de plusieurs phases d'un processus commercial complexe
- Responsable d'une activité

Entreprise de taille modeste

- Responsabilité d'un département, d'un service, d'un secteur En tant que Chef d'entreprise dans l'entreprise qu'il crée ou reprend

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de clientèle - Responsable de secteur - Chef de rayon - Responsable de point de vente - Responsable de l'Administration des Ventes - Chef/Dirigeant d'entreprise

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Projets de recrutement (BMO 2026)	308
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	0 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Un Président de jury

Un Directeur d'Etudes

Un formateur

Des professionnels du secteur

COMPOSITION DU JURY — VAE

Deux professionnels représentant chacun un collège (employeur et employé)

Un formateur

Un Président de Jury ou son représentant.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/06/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP11929

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35754

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

IPAC

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26187/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	23
Montant total engagé	53 334 €
Coût moyen par dossier	2 319 €
Durée moyenne	191 h

Période	01/2020 – 06/2021
France compétences	79 %
Reste à charge titulaire	17 %
France Travail	4 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.