

Responsable de développement commercial

RNCP29086 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2020

Certificateur(s)

INSTITUT DU MARAIS - CHARLEMAGNE - POLLES · SIRET : 52840171400019

Institut du Marais Charlemagne Polles (IMCP)

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 20 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGORATIC	53213141400015	Former
ALPHA COMMUNICATION FORMATION	44057291500013	Former
BAC COMMUNICATION	41383026600032	Former
ECOFAC EVOLUTION	51869149800043	Former
ESCO-WESFORD AUVERGNE	51941211800043	Former
ESPACE GABRIEL	52264673600028	Former
I.F.A.	75170338000012	Former
INSTITUT REGIONAL D'ETUDES DE TECHNIQUES APPLI- QUEES	43397001900025	Former
L'ESPACE GABRIEL	53161648000038	Former
M2S FORMATION	51781333300021	Former

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp29086-responsable-de-developpement-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable de développement commercial va

- mettre en place une nouvelle offre produit adaptée aux besoins définis de sa clientèle(tout en tenant compte de contextes financiers),
- développer un portefeuille clients via la mise en place (en France ou à l'international) d'un système de commercialisation multicanal,
- assurer des opérations quotidiennes de gestion de l'entreprise ainsi que le développement des relations clients/

fournisseurs,

- manager une équipe de commerciaux en déployant leurs compétences pour assurer le développement de l'entreprise.

Dans toutes ces tâches l'utilisation de l'informatique est un critère lui apportant une valeur ajoutée.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées renvoient à quatre domaines de compétences qui sont :

Mettre en place une nouvelle offre de produit

- Réaliser une étude de marché
- Définir les conditions de distribution
- Suivre les stocks
- Mettre en place la communication média et hors média
- Définir les éléments financiers

Développer un portefeuille client

- Développer le portefeuille client via la vente en face à face
- Développer les ventes via la vente à distance
- Développer le portefeuille client via les NTIC
- Développer le portefeuille client à l'international
- Réaliser/ Conclure une vente
- Suivre les ventes

Participer à la gestion de l'entreprise

- Réaliser les opérations quotidiennes de gestion
- Participer aux opérations de développement de l'entreprise

Manager une équipe de commerciaux

- Recruter, intégrer, évaluer, et former les personnels commerciaux
- Manager le personnel par l'animation, la délégation, ou la communication, gérer les conflits.

Blocs de compétences

RNCP29086BC01 — Mettre en place une nouvelle offre produit

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Réaliser des études de marché en utilisant les techniques d'études primaires et secondaires et exploiter les résultats de celles-ci afin de déterminer les choix concernant la nouvelle offre ;
- Utiliser les techniques de diagnostic et de recherche d'idées afin de définir les options opérationnels de la nouvelle offre.
- Mettre en place le plan de marchéage de la nouvelle offre (dépôt de marque, choix de gamme, définition du prix, sélection des méthodes de communications et implantation dans le point de vente).
- Participer au choix des modes de financement de l'entreprise (Capacité d'autofinancement, emprunt) afin d'optimiser la trésorerie.
- Incorporer les éléments financiers et commerciaux prévisionnels du projet.

Modalités d'évaluation :

1-Etudes de cas : Utilisation des matrices d'analyse, utilisation des techniques de gestion de prix, de communication et de gestion de stocks.

2-Gestion d'une entreprise virtuelle : Etude de marché puis création d'une nouvelle et gestion opérationnelle de celle-ci (stock, achats, commercialisation, pilotage de l'activité)

Synthèse de documents :

Identification des aides et formes de financement possibles pour la création d'une nouvelle offre

Délivrance d'une attestation de validation des compétences du bloc.

RNCP29086BC02 — Développer un portefeuille produit

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Après avoir qualifié sa clientèle, créer des outils d'aide à la vente, fixer ses objectifs

et marges de négociation puis, réaliser les différentes étapes de la vente.

- Mettre en place une technique de GRC propre à l'entreprise qui utilise à la fois l'informatique et les indicateurs de suivi.
- Mettre en place un site internet marchand ainsi que son offre commerciale.
- Mettre en place une démarche de commercialisation à l'export (diagnostic, sélection des marchés, utilisation des aides à l'export, négociation à l'international et dédouanement)

Modalités d'évaluation :

1-Etude de cas (papier et informatique) : Création et qualification de fichier, Création d'outils d'aide à la vente, Utilisation de progiciels pour automatiser la relation client, Réalisation

en français et anglais d'un diagnostic marché international et calcul des aides à l'export et utilisation du CREDOC

2-Sketch de vente et jeux de rôle

Réalisation d'actes de vente multicanal (sédentaire, itinérante) et d'opérations de téléprospection

3-Synthèse de documents et étude de documentaire

Proposition de techniques de techniques de création, d'hébergement et de mise en page de site internet. Définition des indicateurs clés de la performance du site internet

4-Entreprise virtuelle

Réalisation d'outils de prospection téléphonique (fiche contact, argumentaire, objectionnaire), Création d'un site internet, de son contenu, dépôt du nom de domaine. Développement du plan de marchéage du site internet. Mise en place d'une politique de référencement naturel ou payant.

Délivrance d'une attestation de validation des compétences du bloc.

RNCP29086BC03 — Gestion de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Rédiger et utiliser les conditions générales de vente ainsi que les factures de vente (avec majoration/minoration) et d'avoir.
- A partir de logiciels comptables, réaliser des opérations comptables quotidiennes (tenue des journaux d'achat/vente, banque et opérations diverses) ainsi que d'autres liées à la gestion des litiges clients et fournisseurs.
- Utiliser des techniques d'optimisation des factures (cabinet de recouvrement, affacturage, escompte).
- Réaliser l'ensemble des travaux nécessaires aux démarches déclaratives de l'entreprise auprès des autorités compétentes (TVA, Impôts sur les sociétés, déclaration au tribunal de commerce) ;
- Participer à la tenue de l'assemblée générale d'entreprise (rédaction des documents de synthèses comptables, des convocations, des PV)
- Utiliser les montages juridiques permettant la croissance interne et externe de l'entreprise.

Modalités d'évaluation :

1-Etude de cas

Réalisation de calculs d'agios dans le cas d'un effet de commerce, d'affacturage ou encore de découvert bancaire. Réalisation d'une analyse de stratégies de développement de l'entreprise et définition des outils pour atteindre les objectifs

2-Entreprise virtuelle

Rédaction des Conditions générales de vente de son entreprise, gestion de l'ensemble de la chaîne documentaire comptable, commerciale et financière d'un dossier client et d'un dossier fournisseur. Déclarations et procédures fiscales (déclaration de TVA, demande de crédit de TVA, déclaration d'impôts). Réalisation des documents à fournir aux associés pour l'AG de l'entreprise ainsi que rédaction d'un PV et déclaration auprès du tribunal de commerce.

3-Mémoire de recherche

Réalisation d'un mémoire de recherche concernant les accords d'association à un réseau

4-Jeu de rôle

Animation de la réunion des associés (liste de présence, ordre du jour etc.)

Délivrance d'une attestation de validation des compétences du bloc.

RNCP29086BC04 — Management d'une équipe de commerciaux

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettre en place et utiliser

une procédure de recrutement depuis la définition de profil de poste jusqu'à l'intégration humaine et administrative du candidat retenu.

- Gestion administrative du candidat (DPAE, RUP, DADS, bulletin de paie, déclaration URSSAF)
- Organiser, évaluer, former et animer le personnel dans l'attente de la réalisation d'objectifs commerciaux et professionnels.
- Mettre en place et utiliser les techniques de communication écrites et orales du personnel.
- Gérer les conflits avec le personnel depuis le désaccord jusqu'à la rupture de contrat en passant par la sanction disciplinaire ;

Modalités d'évaluation :

1-Etude de cas

Définition de fiche et profil de poste puis sélection de candidats. Organisation du travail des employés par des plannings, des TRT et des relevés d'auto pointage. Mise en place de techniques d'animations (challenges concours, commissions, primes). Anticipation via des indicateurs de conflit avec le personnel.

2-Manipulation informatique

A partir d'un scénario d'entreprise, réalisation de différents supports d'intégration (plaquettes, livrets etc..).

3-Analyse de texte

A partir de textes fournis présentation des méthodes d'intégration (méthodes de casseurs de glaces telles que le bâton d'hélium et le chamallow challenge ou encore le Team Building) et définition des avantages et inconvénients de ceux-ci.

4- Entreprise virtuelle

Rédaction des documents relatifs à l'intégration de la personne, de bulletins de paie et déclaration aux organismes sociaux.

Sélection des formes de formation et mise en place d'un processus adapté au personnel ; Mise en place de techniques d'animation (travail partagé, réunion de personnel, challenge).

Rédaction de règlement intérieur puis utilisation de celui-ci pour la gestion d'une situation de conflit impliquant ou non une rupture de contrat.

5-Jeu de rôle :

Réalisation d'un entretien de délégation avec auto-analyse des stratégies de communication employées.

6-Soutenance orale

Soutenance à partir d'un scénario défini par le jury.

Délivrance d'une attestation de validation des compétences du bloc.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

La fonction de Responsable de Développement commercial est nécessaire et commune à toutes les entreprises, aussi peut-il-elle exercer dans tous les secteurs d'activités (industrie, services et distribution) et dans n'importe quelle entreprise pratiquant une activité commerciale sans soucis de taille. Cependant, même si les titulaires peuvent parfaitement intégrer une grande entreprise, la certification vise essentiellement à former des cadres commerciaux polyvalent-e-s afin de proposer aux PME/PMI de développer leur activité efficacement. Le-la Responsable de Développement commercial participe à la définition de la stratégie marketing avec la direction.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de développement commercial, Responsable commercial, Responsable de la relation client, Chef-fe de produit, Ingénieur-e commercial, Responsable grands comptes, Responsable de la promotion des ventes, Directrice des ventes, Chef-fe de zone export, Directeur-trice export, Directeur-trice marketing, Directeur-trice commerciale

A terme il-elle peut exercer les métiers de Chargé d'affaire, Chef-fe de projet, Directrice de service, Chargé-e de projet responsable, Responsable de business unit, Chef-fe de produit, Manager du développement

RÉGLEMENTATIONS 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).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de

- 2 professionnel-le-s du métier (représentant-e-s du collège salarié)
- 2 responsables hiérarchiques (représentant-e-s du collège employeur)
- 1 représentant-e de l'IMCP

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Le jury est composé de •2 professionnel-le-s du métier (représentant-e-s du collège salarié) •2 responsables hiérarchiques (représentant-e-s du collège employeur) •1 représentant-e de l'IMCP

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	03/03/2020
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP34703

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.imcp.fr/contact>

Site Ecole IMCP

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/29086/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	1 140 €
Coût moyen par dossier	1 140 €
Durée moyenne	20 h
Période	10/2021
France compétences	100 %

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