

Responsable du développement commercial

RNCP34703 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34582
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/06/2020
Date d'échéance	29/06/2022

Certificateur(s)

INSTITUT DU MARAIS - CHARLEMAGNE - POLLES · SIRET : 52840171400019

Partenaires habilités

23 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 23 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS TOURQUENNOISE DE GESTION DE L'EIC	42906702800010	Former
BAC COMMUNICATION	41383026600032	Former
CAMPUS D'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE PRIVE DE BREST	81398319400016	Former
CFA LA SEYNE SUR MER	13002087800117	Former
ECOLE SUPERIEURE COMMERCE COMMUNICATION	38370431900037	Former
ECOLE SUPERIEURE COMMERCE COMMUNICATION	38370431900086	Former
ECOLE SUPERIEURE DU LEMAN	49804032800011	Former
EFASUP	88458525800012	Former
ESCIN	53304640500031	Former
FORMA PLUS	82393118300011	Former

Liste complète des 23 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34703-responsable-du-developpement-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Depuis sa création, la certification a été centrée sur le métier du développement commercial. Les 3 dimensions fondatrices de la certification,

la stratégie, le pilotage et le développement organisent toutes les activités et tous les blocs de compétences du référentiel. Sous l'impulsion du digital, de la data et de l'intelligence artificielle, le Responsable du développement commercial va devoir développer de nouvelles compétences. Le pilotage des équipes de commerciaux ne pourra se faire sans une parfaite maîtrise des outils digitaux, l'accès aux données est une révolution qui accélère et modifie les

processus. Plus informé, le responsable du développement commercial du futur saura aussi se mettre en scène tout en maîtrisant les nouvelles technologies.

La certification se doit d'être

un repère pour les entreprises qui recrutent sur un marché en forte tension. Le responsable du développement commercial est recherché, la fonction est primordiale pour la croissance des entreprises. Les recrutements de cadres dans la fonction « commercial et marketing » sont en hausse en 2019. Une étude réalisée par l'APEC en 2019 intitulée « Les métiers des fonctions Commerciales et Marketing –référentiels des métiers cadres » montre que dans un environnement où les marchés sont devenus de plus en plus concurrentiels et mondiaux, les fonctions commerciale et marketing se renforcent. Elles sont, aujourd'hui, les premières fonctions qui recrutent des cadres. Cette fonction représente 17% des recrutements en France. Chaque année, plus de 30 000 sont recrutés par les entreprises en France. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à rechercher des « chasseurs », c'est-à-dire des collaborateurs capables de prospecter de nouveaux clients et de créer un volant d'affaires. Ces profils sont notamment appréciés dans les secteurs de la grande consommation, des technologies informatiques (internet-médias-loisirs), plus largement les entreprises de taille significative ayant un projet de diversification produit/marché/clients/partenaires.

La fonction commerciale connaît en France une certaine réhabilitation, une amélioration de son image avec, en corollaire, un accroissement de son pouvoir d'attraction. La réalité du métier change également "le marché, la demande, l'offre et l'environnement", formes, styles et techniques de vente se diversifient et les équipes commerciales s'approprient tout ou partie du champ d'action du marketing opérationnel. On constate également une prolifération de nouvelles formes de vente : la vente à distance monte en puissance et le business « enveloppement » trouve de nouveaux terrains d'expérimentation.

ACTIVITÉS VISÉES

Depuis sa création le référentiel a intégré des évolutions du métier pour se centrer sur le pilotage et le développement et l'intégration forte du digital dans les activités visées. Les commerciaux le savent tous? : la relation entre vendeur et client naît d'un échange physique, et la vente est un art de la séduction. Mais cette dernière doit désormais composer avec les enjeux de la transition numérique. Le Responsable du développement commercial doit assurer le pilotage et la réalisation de la politique commerciale. Il encadre et anime les équipes commerciales en les pilotant, les formant et les motivant par des primes aux résultats. Il est également chargé du recrutement des nouveaux collaborateurs. Il initie et suit les comptes stratégiques. Il négocie de nouveaux contrats et représente l'entreprise en externe en participant à des salons et des conférences.

Le Responsable du développement commercial doit analyser le marché et le comportement des consommateurs en prenant en compte la réalité de l'environnement en général et l'environnement digital en particulier à des fins de développement commercial et de e-Marketing. Il doit jouer le rôle de conseiller donc être capable de maîtriser des stratégies afin d'établir une relation de confiance avec le consommateur et les peaufiner dans le cycle de vente grâce à des processus de qualification et d'éducation. Le Responsable du développement commercial doit être le chef d'orchestre et mettre en accord les équipes de vente et le marketing sur les objectifs et la qualification des leads (des prospects). Le métier de responsable du développement commercial se décline autour des activités et des fonctions suivantes :

- Mettre en place la politique commerciale définie par la direction
- Piloter le développement opérationnel du service commercial
- Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences attestées : .

- Préparer les outils nécessaires à la stratégie commerciale de l'entreprise .
- Former l'équipe commerciale .
- Mettre en place une stratégie digitale permettant d'optimiser l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale .
- Piloter les équipes de commerciaux .
- Animer et motiver la force commerciale .
- Suivre les indicateurs de performance de l'équipe commerciale .
- Elaborer de nouvelles stratégies pour développer l'activité de l'entreprise .
- Mettre en place des partenariats, des acquisitions pour augmenter les parts de marché de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP34703BC01 — Mettre en place la politique commerciale définie par la direction

LISTE DE COMPÉTENCES

C1.1 Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale afin de mesurer son efficacité et son adéquation aux objectifs fixés.

C1.2 Organiser l'action de l'équipe commerciale pour atteindre les résultats attendus par la direction

C1.3 Planifier l'activité de prospection en utilisant le digital pour optimiser la productivité de l'équipe commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1.Epreuve :

Etude de cas 8h

Epreuve comprenant deux modalités d'évaluation:

un écrit collectif et un oral individuel.

Les groupes de 3 à 4 personnes sont constitués par tirage au sort le matin même de l'étude de cas.

Chaque groupe tire au sort le cas d'une entreprise sur lequel il va travailler pendant 8h en ayant accès à Internet ainsi qu'à un logiciel de CMS. Les dossiers sont adressés par mail au correcteur à l'issue des 8h.

Une semaine après l'épreuve écrite, l'oral individuel de 30mn est organisé laissant le temps au candidat de se préparer un ppt de présentation.

L'oral prend la forme d'un jeu de rôle pendant lequel le candidat présente son dossier au jury qui joue le rôle du Directeur de l'entreprise ayant communiqué les grandes lignes de la politique commerciale de l'entreprise du cas en question.

Condition de validation du Bloc : Validation des 3 compétences. Une compétence est validée si plus de 50% de ses critères d'évaluation le sont.

RNCP34703BC02 — Piloter le développement opérationnel service commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

C2.1.-Organiser des ressources en compétences nécessaires au développement de la politique commerciale

C2.2- Formaliser et utiliser les leviers de la performance commerciale pour optimiser les résultats

C2.3 – Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale pour en déduire des axes d'amélioration ou de développement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 Epreuve : Training game Cette épreuve est composée de 2 évaluations un dossier écrit et un jeu de rôle individuel.

A partir d'une situation professionnelle simulée.

Un scénario est proposé aux apprenants qui vont travailler en groupe sur cette épreuve.

Epreuve en mode projet sur une semaine banalisée de 35 heures.

Remise d'un dossier écrit au jury au milieu de la semaine banalisée avant le passage à l'oral sous la forme d'un jeu de rôle avec le jury.

Condition de validation du Bloc : Validation des 3 compétences. Une compétence est validée si plus de 50% de ses critères d'évaluation le sont.

RNCP34703BC03 — Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

LISTE DE COMPÉTENCES

C3.1- Analyser le marché et diagnostiquer l'entreprise pour être en mesure d'identifier la ou les stratégies de croissance à adopter

C3.2-Etablir un plan d'action de croissance de l'entreprise adapté aux contextes commercial et économique de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

1 Epreuve :

Plan d'action stratégique

Cette épreuve est composée de 2 évaluations un dossier écrit et une présentation orale de la stratégie de développement proposée.

Attendus de l'évaluationA partir d'un cas pratique présentation d'un plan d'action stratégique. Remise d'un dossier écrit

Passage à l'oral d'une durée de 20 minutes d'exposé et de 20 minutes de dialogue – questions/réponses
Condition de validation du Bloc : Validation des 3 compétences. Une compétence est validée si plus de 50% de ses critères d'évaluation le sont.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable de Développement Commercial exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences de secteurs diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies... Sa clientèle est composée de professionnels ou de particuliers. Il a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique. Sa fonction est stratégique car elle est un vecteur de croissance qui influe sur les performances commerciales de l'entreprise.

Les responsables du développement et du pilotage commercial occupent un poste clef au sein de l'entreprise : manager intermédiaire entre les équipes marketing-commerciales et la direction commerciale, ils participent à la réflexion stratégique en y apportant les résultats des actions déjà mises en place et traduisent ces orientations en décisions commerciales opérationnelles dans leur périmètre de responsabilité. Ils gèrent, animent et développent leur unité-zone commerciale (unité de vente, secteur géographique).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de la stratégie commerciale
Responsable du développement commercial
Responsable développement / Business Développer
Responsable commercial
Responsable e-commerce
Responsable commercial international / commerciale internationale.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

néant

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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 935 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) 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)	30 976
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés 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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

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

2 Professionnels du métier -2 responsables hiérarchiques (anciens titulaires de la certification en activité) - 1 représentant de l'IMCP

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

Date de décision	29/06/2020
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/06/2022

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	35	0	78 %	91 %
2017	26	0	93 %	81 %
2016	8	0	88 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP29086

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36726

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34703/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	4 500 €
Coût moyen par dossier	4 500 €
Durée moyenne	1015 h
Période	09/2021
Reste à charge titulaire	85 %
France compétences	15 %

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