

Responsable commercial (BADGE)

RNCP34714 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34584, 34561, 34085
Code(s) ROME	D1406, M1706, M1707
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	29/06/2020
Date d'échéance	29/06/2023

Certificateur(s)

AUDENCIA · SIRET : 83474886500013

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Depuis quelques années, le responsable commercial fait face à ces nouveaux défis : concurrence mondiale, cycles de vie des produits éphémères, CRM et marketing digital, révolution des canaux de distribution, budgets en baisses, complexité de la relation client... Son rôle est de faire converger les besoins de l'entreprise et ceux de ses clients pour développer des stratégies gagnant-gagnant.

Responsable du développement des ventes comme de la satisfaction client, il doit faire face à la multiplication des problématiques. Audencia Executive

Education a créé un programme en phase avec les évolutions de la fonction commerciale dans un monde complexe et changeant.

Cette certification s'adresse aux professionnels de la fonction commerciale qui désirent étoffer leurs compétences et élargir le périmètre de leur responsabilité ainsi qu'aux experts techniques qui souhaitent compléter leur formation initiale par des compétences commerciales. L'objectif de cette certification est d'accompagner ces personnes disposant d'une solide expérience professionnelle sur plusieurs années, dans le développement de leurs compétences afin de leur permettre d'accéder à des responsabilités d'animation et de développement commercial.

ACTIVITÉS VISÉES

1. Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
2. Mettre en œuvre le développement commercial et son suivi
3. Piloter la performance financière de l'activité commerciale
4. Développer et optimiser la relation client
5. Manager une équipe commerciale

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Définir la stratégie commerciale de l'entreprise :
 - Analyser l'environnement général de l'entreprise
 - Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
 - Définir et recommander le plan d'action commercial

2. Mettre en œuvre le développement commercial et son suivi :
 - Prospecter efficacement
 - Renforcer sa posture commerciale et ses comportements orientés clients
 - Piloter et suivre l'activité commerciale
3. Piloter la performance financière de l'activité commerciale :
 - Analyser les résultats financiers d'une entreprise
 - Définir les objectifs de chiffre d'affaires et de création de valeur
 - Piloter les objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'activité
 - Fixer un prix optimal relatif en tenant compte de la chaîne de valeur
4. Développer et optimiser la relation client :
 - Utiliser les techniques de vente gagnantes
 - Gérer une vente complexe
 - Mettre en œuvre les approches commerciales et technologiques appropriées
5. Manager une équipe commerciale :
 - Communiquer et fédérer autour d'une vision ou d'un projet commercial
 - Manager et développer l'équipe commerciale
 - Piloter une équipe commerciale en mode projet et/ou dans un environnement complexe

Blocs de compétences

RNCP34714BC01 — Définir la stratégie commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser l'environnement général de l'entreprise
- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Définir et recommander le plan d'action commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Projet « Analyse stratégique d'une activité commerciale » d'une entreprise en mutation commerciale ou en repositionnement stratégique. L'exercice nécessite un diagnostic complet (interne et externe) et la recommandation d'un plan d'action commerciale.

Il peut être mené en groupe ou de manière individuelle et fait l'objet d'une présentation orale avec support écrit (dont diagnostic détaillé et plan d'action).

RNCP34714BC02 — Mettre en œuvre le développement commercial et son suivi commercial

LISTE DE COMPÉTENCES

- Prospecter efficacement
- Renforcer sa posture commerciale et ses comportements orientés clients
- Piloter et suivre l'activité commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeu de simulation sur le développement commercial, impliquant l'intégration et le pilotage d'un mix produits-services. Présentation orale en groupe ou en individuel face à un jury (autres stagiaires) reprenant les rôles clé de l'entreprise, et présidé par un professionnel de la fonction commerciale

RNCP34714BC03 — Piloter la performance financière de l'activité commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les résultats financiers d'une entreprise
- Définir les objectifs de chiffre d'affaires et de création de valeur
- Piloter les objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'activité
- Fixer un prix optimal relatif en tenant compte de la chaîne de valeur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Etude du cas d'une entreprise portant sur l'analyse financière de l'activité commerciale, incluant son diagnostic financier détaillé et la mise en œuvre d'outils de suivi de la performance (ex Balanced Scorecard). Ce travail à réaliser en groupe ou en individuel, fait l'objet d'un rendu écrit individuel mettant en avant les conclusions du diagnostic et mettant en œuvre les outils de mesure des éléments clés du reporting financier en lien avec les indicateurs de l'activité commerciale

RNCP34714BC04 — Développer et optimiser la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Utiliser les techniques de vente gagnantes
- Gérer une vente complexe
- Mettre en œuvre les approches commerciales et technologiques appropriées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeu de simulation d'entreprise utilisant les nouvelles approches commerciales et technologiques dans le but de développer et/ou d'optimiser l'activité commerciale.

Le travail à réaliser en groupe ou en individuel fait l'objet d'une prestation orale (simulation)

RNCP34714BC05 — Manager une équipe commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Communiquer et fédérer autour d'une vision ou d'un projet commercial
- Manager et développer l'équipe commerciale
- Piloter une équipe commerciale en mode projet et/ou dans un environnement complexe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1/ Jeu de simulation sur la posture managériale pour engager l'équipe commerciale, impliquant la résolution d'un conflit ou une posture de coaching des membres de l'équipe dans le but d'améliorer la performance de l'équipe. Simulation orale individuelle ou collective.

- 2/ Elaboration des outils de pilotage pour optimiser le projet commercial de l'entreprise du stagiaire. Ce travail fait l'objet d'un rendu écrit individuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activité dans lesquels le responsable commercial travaille relèvent indifféremment de l'industrie (production ou transformation) ou des services dans de grandes entreprises comme des PME/PMI. Tous les secteurs d'activités sont concernés puisqu'il s'agit de postes à responsabilité managériale.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable/Manager commercial, Responsable Clientèle, Sales Manager Responsable du développement commercial, Responsable d'affaires, Business Developer Responsable de la promotion des ventes, Responsable du développement des ventes Responsable d'unité commerciale, Responsable/Manager des forces de vente

RÉGLEMENTATIONS 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)	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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %

Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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 continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Conformément au règlement intérieur du label BADGE, sont admissibles les candidats satisfaisant à l'une des conditions suivantes (Cf règlement intérieur Label BADGE page 2) :

"- Etre titulaire d'un diplôme de niveau supérieur ou égal à Bac + 4 en rapport avec l'intitulé de la formation.

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau supérieur ou égal à Bac + 2 ou d'un titre homologué niveau III, et posséder une expérience professionnelle en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins deux années.
- Etre titulaire du baccalauréat ou d'un titre homologué de niveau IV et justifier d'une expérience professionnelle significative en rapport direct avec l'intitulé de la formation d'au moins trois années.
- VAPP (Validation des Acquis Professionnels et Personnels)

L'admission est prononcée après évaluation des connaissances du candidat dans le domaine de la spécialité professionnelle considérée (après définition du parcours professionnel envisagé s'il s'agit d'une reconversion).

Cette procédure d'évaluation est propre à l'Ecole. Elle doit être présentée dans le dossier de demande d'accréditation.

Sont également recevables, les candidatures de français ou d'étrangers titulaires d'un diplôme étranger équivalent aux diplômes français exigés ci-dessus. Les diplômes recevables sont laissés à l'appréciation des directeurs d'établissements. Dans ce cas, ils devront être clairement présentés dans les états d'inscription adressés à la Conférence lors de l'enquête nominative des inscrits.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Nombre de personnes composant le jury : 5

- Un dirigeant d'entreprise, président du jury
- Un professionnel (dirigeant d'entreprise), représentant des employeurs
- Un professionnel (cadre d'entreprise), représentant des salariés
- Un professeur intervenant au sein du dispositif de certification
- Le responsable du dispositif de certification

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Nombre de personnes composant le jury : 5

- Un dirigeant d'entreprise, président du jury
- Un professionnel (dirigeant d'entreprise), représentant des employeurs
- Un professionnel (cadre d'entreprise), représentant des salariés
- Un professeur intervenant au sein du dispositif de certification
- Le responsable du dispositif de certification

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 766 €
Selon la branche	7 000 € – 8 276 €
Prise en charge	Branches concernées
7 766 €	Valeur par défaut · 205 branches

8 276 €	CPNE Entreprises des activités du déchet et de la propreté urbaine, CPNEFP Mutualité
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 266 €	CPNEFP ICGV entreprises de la viande
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc

Base légale

Date de décision	29/06/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	29/06/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	9	0	75 %	38 %
2017	9	0	100 %	88 %
2016	11	0	100 %	90 %
2015	12	0	89 %	89 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38146

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://executive.audencia.com/diplomes-managers/responsable-commercial/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34714/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	11
Parcours menés à terme	10
Taux d'achèvement	91 %
Période	05/2023 – 05/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	27
----------------------	----

Montant total engagé	74 353 €
Coût moyen par dossier	2 754 €
Durée moyenne	47 h
Période	09/2020 – 06/2023
France compétences	81 %
Entreprise	19 %
Reste à charge titulaire	0 %

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