

Responsable du développement commercial France et International

RNCP35150 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34590, 34582, 34085
Code(s) ROME	D1402, D1406, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	16/12/2020
Date d'échéance	16/12/2025

Certificateur(s)

CTI · SIRET : 75072159900017

Partenaires habilités

105 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 105 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ACCESS TO PERFORMANCE	51883831300014	Former et organiser l'évaluation
ADEOS FORMATIONS	53909770900031	Former et organiser l'évaluation
ADMETIS	79983464300030	Former et organiser l'évaluation
AIROBJECT	53970902200039	Former et organiser l'évaluation
ANTEE FORMATION	47960778000042	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA EVRY	49478955500013	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA MARNE LA VALLEE	50081928900017	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA PARIS LA DEFENSE	50123141900034	Former et organiser l'évaluation
ASCENCIA SAINT QUENTIN EN YVELINES	50096054700015	Former et organiser l'évaluation
ASS FORMA PROF APPRENT AUTO METIERS COMM	30587453900060	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 105 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35150-responsable-du-developpement-commercial-france-et-international/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Plusieurs études convergent pour identifier que les fonctions commerciales figurent dans le top 3 des fonctions les plus recherchées en 2020. Il est prévu une hausse de 3 % du recrutement des responsables de développement commerciaux. 60 % des jeunes commerciaux ont un niveau 6 de qualification et 88 % des commerciaux sont en CDI. Selon le "Réseau Dirigeants Commerciaux de France", il est néanmoins difficile de recruter de bons commerciaux. Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place des plans d'action commerciale

adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Les profils de responsable de développement commercial doivent développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients. Ils assurent également le reporting de l'activité commerciale. Enfin ils ont à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

Les principales évolutions de la certification depuis son renouvellement en 2015 sont l'intégration des outils digitaux et des réseaux sociaux professionnels dans la fonction commerciale, le développement de stratégies de vente omni-canal et la progression du e-commerce, le développement de la négociation à distance et de l'innovation managériale.

ACTIVITÉS VISÉES

- Mise en place d'une veille commerciale, concurrentielle et technologique
- Analyse des informations de l'entreprise portant sur les marchés, produits / services et concurrents
- Réalisation d'études de marché
- Mise en place d'une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés
- Utilisation des outils du marketing digital
- Mise en œuvre d'un plan d'action marketing en France et à l'international
- Identification des prospects et nouveaux besoins de la clientèle
- Lancement du plan de développement commercial
- Sélection du mode de commercialisation
- Elaboration des propositions commerciales et réponse aux appels d'offres
- Négociation avec les partenaires du réseau de commercialisation
- Mise en place des contrats et des partenariats
- Management de l'équipe commerciale et du réseau commercial étranger
- Suivi des performances commerciales

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Bloc de compétences 1 :

Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

Bloc de compétences 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international

Bloc de compétences 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats

Bloc de compétences 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

Blocs de compétences

RNCP35150BC01 — Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle et technologique en France et à l'international afin d'analyser les informations portant sur les marchés, les produits / services et les concurrents.

C2 : Réaliser une étude de marché afin de mettre en place une segmentation prospects / clients / produits / services adaptés aux marchés de l'entreprise en utilisant les outils du diagnostic stratégique.

C3 : Utiliser les outils du marketing digital pour mettre en œuvre le plan d'action marketing en France et à l'international afin de mettre en œuvre une stratégie digitale innovante.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel. L'évaluation se fait en groupe de 2 candidats.

Les candidats ont à réaliser une étude de marché qui intègre les points de veille : commercial, concurrentiel et technologique

RNCP35150BC02 — Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 : Définir un plan d'action commerciale en France et à l'international afin d'identifier la cible prospects / clients et les besoins nouveaux de la clientèle.

C2:

Lancer le développement commercial en mettant en place le(s) mode(s) de commercialisation adapté(s) aux clients / pays afin de promouvoir des solutions commerciales collaboratives.

C3 : Elaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres nationaux et internationaux afin de répondre aux exigences commerciales, techniques et financières des acheteurs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossier professionnel donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel. Les candidats ont à préparer un plan de développement commercial France et international sur un couple produit / service / pays. Les candidats (groupe de 2) doivent mener une étude complète dans le but de commercialiser un produit sur un marché donné.

et

Etude de cas individuelle

Rédaction d'une proposition commerciale France et international durée : 3 heures

RNCP35150BC03 — Négocier et mettre en place les contrats et les partenariats

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 : Négocier en France et à l'international avec les partenaires du réseau de commercialisation en vue d'accords commerciaux et signatures de contrats en s'adaptant aux interlocuteurs et aux différences culturelles.

C2 :

Mettre en place les contrats en France et à l'international afin de formaliser les accords commerciaux et / ou de partenariat et prévenir les litiges commerciaux en adaptant les différentes clauses commerciales, logistiques, financières et juridiques aux clients / pays.

C3 : Développer des partenariats en France et à l'international afin de créer des relations d'affaires durables et suivre leur évolution en étant garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale France et international par groupe de candidats Durée : 30 mn

et

Étude de cas individuelle : analyse d'un contrat commercial France ou international Durée : 3 heures

RNCP35150BC04 — Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international

LISTE DE COMPÉTENCES

C1 : Piloter et animer une équipe commerciale en vue d'atteindre les objectifs de vente en motivant et professionnalisant ses équipes.

C2 : Encadrer et animer les réseaux commerciaux afin de construire des relations commerciales fortes et de créer des partenariats de qualité.

C3 : Suivre les performances commerciales et analyser les écarts afin d'apporter les actions correctives nécessaires et d'en assurer le reporting auprès de la direction.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle sur le management et le suivi des performances commerciales

Durée : 3 heures

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les postes relevant de la certification " Responsable du développement commercial France et international" se retrouvent dans toutes les entreprises :

- Les grandes entreprises et multinationales

- Les ETI et les PME-PMI
- Les start-up

Tous les secteurs professionnels sont concernés et la taille de l'entreprise n'est pas un critère majeur pour l'exercice de cette fonction.

On peut citer les plus significatifs :

- Industrie Energie
- Agro-alimentaire
- High-tech
- Retail, mode et luxe
- Banque, assurances
- Services

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires

Les fonctions visées peuvent s'exercer en France et / ou à l'international.

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)	2 975 €
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) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
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 R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le candidat doit être titulaire d'un baccalauréat (toute filière) ou d'une certification de niveau 4 dans les domaines du commerce international.

Le candidat ayant validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT), ou un diplôme équivalent Bac+2 ou 120 crédits universitaires ECTS dans la spécialité peut s'inscrire directement à la préparation en 3ème année.

Un candidat justifiant d'un niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité en commerce international peut s'inscrire directement à la préparation en 3ème année.

L'admission se fait sur dossier, tests et entretien de motivation.

Tous les candidats doivent pratiquer au moins l'anglais et avoir une excellente maîtrise du français écrit et oral.

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

4 personnes :

Le Président, professionnel

Deux professionnels

Un membre permanent de l'organisation du certificateur

COMPOSITION DU JURY — VAE

3 personnes :

Deux professionnels

Un membre permanent de l'organisation du certificateur

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	6 640 €
Selon la branche	5 900 € – 7 450 €
Prise en charge	Branches concernées
6 640 €	Valeur par défaut · 183 branches
7 450 €	CNPEFP des sociétés d'assistance, CPNE chimie, CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP Commerce à distance, CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNE Expertise en automobile, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services), CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
6 770 €	CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP ICGV entreprises de la viande, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 028 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEF de la Branche des organismes de formation, CPNEFP des commerces de gros
6 500 €	CPNE des Télécoms, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 180 €	CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs
7 300 €	CPNE Banque
6 510 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 168 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
5 900 €	CPNEF de la Publicité

Base légale

Date de décision	16/12/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	49	0	97 %	88 %
2018	39	1	95 %	92 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP23674

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42631

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35150/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	2
Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2025 à 10/2026

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	50
Parcours menés à terme	48
Taux d'achèvement	96 %
Période	05/2023 – 07/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	50
Montant total engagé	154 671 €
Coût moyen par dossier	3 093 €

Durée moyenne	129 h
Période	02/2021 – 12/2025
France compétences	72 %
OPCO	21 %
Reste à charge titulaire	4 %
France Travail	2 %
Entreprise	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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