

Développeur d'enseigne

RNCP4927 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310
Code(s) ROME	C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	14/01/2012

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP)

<http://www.ccip.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le développeur d'enseigne exerce les activités suivantes :

1. Evaluer le potentiel commercial d'un emplacement
2. Etablir un plan de recherche et prospecter
3. Monter un dossier et mettre en oeuvre le projet d'implantation
4. Organiser et manager son activité
5. Négocier (en français et en anglais)
6. Piloter un projet

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités à : 1.

- étudier la stratégie de l'entreprise (étudier sa politique produit, présenter et exploiter le plan de développement)
- collecter les informations, étudier la concurrence directe et indirecte, déterminer la cible, administrer et exploiter les enquêtes qualitatives et quantitatives
- repérer des emplacements possibles par rapport aux cahiers des charges d'implantation de l'enseigne
- définir et analyser les zones de chalandise
- qualifier les variables de mkg-mix
- caractériser le marché des valeurs immobilières locales, appliquer les calculs commerciaux
- analyser les résultats obtenus en fonction de la stratégie de développement de l'enseigne
- analyser les résultats en fonctions des données prospectives locales, économiques et politiques

2.

- définir et structurer les informations pour une étude de ville
- dégager les indicateurs macro et micro-économiques, localiser les organisations ressources, segmenter son coeur de cible
- repérer et hiérarchiser les emplacements par prix-loyer-investissement
- déterminer, planifier les actions à mener
- établir un plan de visite
- analyser le sociogramme de l'entreprise et qualifier les interlocuteurs
- qualifier les acteurs à contacter
- concevoir un argumentaire téléphonique approprié à la cible visée
- élaborer une stratégie d'approche téléphonique par typologie d'interlocuteur

- s'approprier le langage métier :interlocuteur
- définir le plan stratégique qui en résulte
- définir le plan stratégique pré et post entretien en fonction de la psychologie et de la spécificité métier de l'interlocuteur.

3.

- analyser un bail commercial, calculer un CA prévisionnel, constituer un compte d'exploitation et un dossier d'investissement
- déterminer et analyser les informations juridiques liées au compromis de vente
- obtenir les autorisations nécessaires à une implantation
- constituer et soutenir un dossier de CDEC
- définir les actions à mener avec chaque interlocuteur (dont architecte, bureau d'étude, entrepreneurs)
- élaborer un tableau de bord comportant les objectifs à atteindre et les critères d'évaluation, un cahier des charges , un rétro-planning et ajuster les actions
- bâtir planning spécifique à l'exécution des travaux et check-list de conformité/réception des travaux

4.

- lister, planifier et ajuster les actions
- organiser ou participer à des réunions, déjeuners, visites avec les prospects, clients, maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre, décideurs administratifs, politiques et pairs
- initier et participer à des actions de lobbying, constituer et actualiser une base de données informatisée de prospects
- établir des liens entre planning et tableau de bord
- suivre les critères de performance de son activité et proposer les ajustements
- faire valider le plan d'action, transmettre les comptes rendus d'avancement, les propositions d'ajustement et les bilans
- en fin de projet : rédiger un bilan critique de la conduite du projet et recommandations, proposer et défendre un plan de préconisations
- participer aux salons professionnels
- sélectionner, structurer et analyser les informations du marché
- élaborer un système d'information, rédiger des revues de presse spécialisées et des notes d'opportunités

5.

- construire une proposition commerciale, l'argumentaire et le traitement des objections
- évaluer l'environnement de l'interlocuteur (enjeux, contraintes, ressources, objectifs, stratégie)
- négocier une cession ou une acquisition d'immobilier, conclure un accord gagnant-gagnant
- négocier la faisabilité auprès des décideurs, des collectivités, prestataire et fournisseurs ainsi que des contrats de suite (garantes, réserves)
- mesurer l'impact des clauses-types, choisir la forme juridique adéquate

6.

- identifier les enjeux du projet par rapport à la stratégie de développement de l'entreprise
- formaliser la note de cadrage et élaborer le cahier des charges avec le commanditaire
- établir et analyser les rapports de force entre les différents acteurs du projet
- qualifier et positionner le projet, faire valider la lettre de management du projet, obtenir l'adhésion
- clarifier, organiser la mission de chaque contributeur et les critères d'évaluation de son activité
- organiser les réunions de travail, le traitement de l'information
- établir les critères de sélection du personnel du point de vente
- déterminer les actions à mener et ventiler les actions par acteur
- planifier et ajuster les actions
- valider et suivre les critères de réussite du projet
- s'auto-évaluer

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les conditions d'exercice les plus fréquentes se répartissent dans les secteurs suivants (activité des 4 premières promotions) : - restauration

- loisirs

- équipement de la maison
- services
- hygiène, beauté et santé
- alimentaire.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le chargé d'expansion - développeur d'enseigne peut être dénommé : - responsable d'expansion

- responsable du développement
- responsable immobilier
- chargé de développement
- chargé de développement international

Ses compétences peuvent aussi lui permettre de trouver un emploi de

- négociateur immobilier
- chargé de commercialisation de biens immobiliers
- propecteur immobilier.

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Apprentissage, Contrat de professionnalisation

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

- Le délégué général de PROCOS - Un expert d'enseigne
- Un expert d'urbanisme commercial
- Le Responsable ou le Responsable pédagogique de l'Institut des Forces de Vente

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 14/01/2012

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP14512

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/4927/>