

# Responsable du Développement Commercial

## Titre RNCP de niveau 6 (Bac +3)

### spécialité Marketing Digital

#### ■ Objectif de la formation

Cette formation est conçue spécialement pour ceux qui souhaitent acquérir l'ensemble des fondamentaux qui préparent aux métiers de la vente et du marketing mais aussi de bénéficier de l'expérience des challenges et des stages en entreprise. Le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.

#### ■ Compétences développées

- ▶ Optimiser la stratégie de l'entreprise
- ▶ Contribuer au développement du portefeuille clients
- ▶ Elaborer, déployer et évaluer les résultats d'un plan marketing
- ▶ Maîtriser la stratégie de la relation client et anticiper les tendances
- ▶ Mettre en place un plan d'actions commerciales et de fidélisation
- ▶ Contribuer à l'amélioration continue des produits et services
- ▶ Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes
- ▶ Manager et suivre les performances d'une équipe commerciale
- ▶ Optimiser la stratégie digitale de l'entreprise
- ▶ Mettre en place un plan de communication digitale et des outils e-marketing

#### ■ Blocs de compétences

- ▶ RNCP37849BC01 - Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- ▶ RNCP37849BC02 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- ▶ RNCP37849BC03 - Manager une équipe commerciale

*Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences*

#### ■ Passage d'examen

	EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	MODALITES	EXAMINATEUR
<b>BLOC 1</b> Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	▶▶ Diagnostic stratégique ▶▶ Plan d'actions commerciales	Ecrit Ecrit + Oral	Centre
	S1 Etude de marché S1 Outils de pilotage	CCF	Centre
<b>BLOC 2</b> Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	▶▶ Développement commercial ▶▶ Entretien de négociation	Ecrit + Oral Oral	Centre
	S2 Politique de prix S2 Gestion portefeuille clients	CCF	Centre
<b>BLOC 3</b> Manager une équipe commerciale	▶▶ Management d'équipe	Ecrit + Oral	Centre
	S3 Le recrutement S3 L'animation d'équipe	CCF	Centre
<b>EVALUATIONS TRANSVERSES</b>	<b>EVALUATION PROFESSIONNELLE DES COMPETENCES METIER ET COMPORTEMENTALES</b>	<b>MODALITES</b>	<b>EXAMINATEUR</b>
	Evaluation des compétences en situation de travail	Grille	Entreprise
	<b>AUTO-EVALUATION DES COMPETENCES METIER ET COMPORTEMENTALES</b>	<b>MODALITES</b>	<b>EXAMINATEUR</b>
	Auto-évaluation de l'apprenant dans le processus d'évaluation	Grille	Apprenant
<b>BLOCS 1, 2 &amp; 3</b>	<b>GRAND ORAL</b>		<b>Certificateur</b>

Modalités d'Enseignement	Modalités d'Évaluation
- Cours en présentiel (distanciel si nécessaire) - Cours magistraux interactifs, cours professionnels avec pratique, oraux individualisés	- Contrôle continu (Etudes de cas, oraux ...) - Examen final

## ■ Régime d'études et durée de formation

### ▶ En alternance

- Sur l'année, vous travaillerez 3 jours par semaine au sein d'une entreprise et vous serez 2 jours consécutifs en formation - 550h maximum
- Accès soumis à la signature d'un contrat (d'apprentissage ou de professionnalisation)
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise signataire du contrat

### ▶ En initial

- Sur les deux années vous êtes tenus d'effectuer 12 semaines de stage
- Possibilité d'autofinancement (nous contacter)

## ■ Votre profil

- Rigueur et organisation
- Sens de l'analyse et de la synthèse
- Forte aptitude au travail en équipe avec différents acteurs
- Prise d'initiatives
- Volonté de maîtriser l'anglais des affaires
- Bon niveau de culture générale

## ■ Que faire après le Titre?

### ▶ Perspectives d'emploi

**A court terme :** Assistant(e) chef de produits, chef de produits junior, Assistant(e) chef de marché, Business developer, Chargé(e) de clientèle, Responsable de rayon...

**A moyen terme :** Responsable marketing et commercial, Responsable marketing client, Responsable commercial, Consultant(e) en marketing direct, Responsable développement produit, Chef de projet marketing...

### ▶ Poursuivre vos études

- Mastère Management et Stratégie d'Entreprise
- Master en Marketing ou Management
- Concours passerelles aux grandes écoles

## ■ Conditions d'admission

- Bac +2
- Admission sur dossier de candidature, entretien de motivation et test.
- Démarrage de la formation en octobre

## ■ Accessibilité handicapé nous contacter

Code RNCP :

RNCP 37849

Date d'enregistrement :

19 juillet 2023

Certificateur :



Alternance

**EXXECC**

22 rue Jean Mermoz 13008 Marseille

04 91 02 50 56 - [contact@exxecc.com](mailto:contact@exxecc.com)

[www.exxecc.fr](http://www.exxecc.fr)