formationplus méditerranée

COMMERCE

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (en alternance)
Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation

Mise à jour le : 28.07.2026 Par AA - Taux de réussite 2026 : pas de candidat

RNCP38505, certificateur : association nationale pour la formation, date de certification : le 21.12.2023, date d'échéance : 21.12.2026

OBJECTIF :

- Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise (RNCP38505BC01)
- Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise (RNCP38505BC02)
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise (RNCP38505BC03)
- Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile (RNCP38505BC014)

« Le titulaire de la certification a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes et/ou grands comptes. »

PUBLIC :
Tout public
«Centre de formation accessible au public en situation de handicap»

PRÉ-REQUIS :
Les prérequis à l'entrée en formation sont les suivants :
- Soit être titulaire d'un diplôme de niveau 5 en commerce, marketing/communication
- Soit être titulaire au minimum d'un diplôme d'Etat niveau 5 (enseignement technique ou universitaire) ou avoir validé au moins deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'Etat (120 crédits ECTS minimum)
- Soit être titulaire d'un diplôme de niveau 6 dans un autre domaine que celui du commerce et marketing/communication avec présentation d'un dossier de travaux et expériences professionnelles permettant d'évaluer le niveau du candidat

DÉLAIS D'ACCÈS :
L'entrée en formation se fait dans la période de mi-juillet à fin octobre, afin de conserver une durée de formation standard
Le début des cours a habituellement lieu mi-juillet
L'entrée en formation peut être postérieure à la signature du contrat dans la limite d'une durée de 3 mois

DÉLAIS DE RÉPONSE :
48 heures
Contact : Caroline BAAS contact@formationplus.org

MODALITÉS D'ACCÈS :
Processus d'inscription à l'action
Prise de rendez-vous par mail ou via appel téléphonique, prise en compte de la candidature.
Votre formation pourra commencer après signature du contrat d'apprentissage

PARCOURS PASSERELLE / MÉTIERS VISÉS :
Type d'emplois accessibles :
Les types d'emplois visés par le projet de renouvellement sont les suivants :
- Responsable du Développement Commercial
- Responsable commercial/marketing / de comptes, de comptes-clés
- Responsable succès et expérience client
- Conseiller commercial/ Attaché commercial
- Chef de projet commercial/marketing/ business analytics
- Développeur commercial/international/export

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505/#anchor4

Poursuite d'étude possible vers :
Les titulaires de ce Bachelor peuvent avoir accès aux Masters ou à d'autres certifications de niveau 7 proposés par des Ecoles spécialisées pour poursuivre leur parcours professionnel, dans le cadre de la formation tout au long de la vie,
Exemples : Manager commercial et marketing (RNCP 35208) – Manager du développement commercial (RNCP 36607), etc...

LIEU DE FORMATION :
Formation Plus Méditerranée
32 boulevard Jean Bourrat, 66000 Perpignan

TARIF :
Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO

FORMATEUR :
Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions

DURÉE DE LA FORMATION :
480 heures d'enseignement

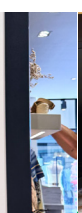
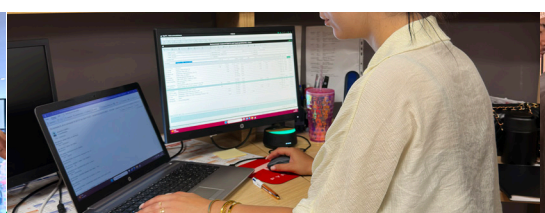
MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :
Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels

MODALITÉS D'ÉVALUATION :
Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée
- Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création.
- Dossier individuels ou en groupe soutenu individuellement à l'oral
- Business Game
- Mises en situation
- Jeux de rôles et étude de cas individuelle
- Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle.

Validation par bloc de compétences et une épreuve finale (mémoire professionnel composé d'un écrit et d'une soutenance orale) organisée auprès d'un jury.
« Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :
Pour obtenir le Titre de Responsable du Développement Commercial : Dans le cadre d'un parcours de formation (en continu ou bien en discontinu), le candidat doit :
- Avoir validé les 4 blocs de compétences commun en continu ou en discontinu par capitalisation
- Avoir validé l'évaluation finale (mémoire professionnel composé d'un écrit et d'une soutenance orale) organisée auprès d'un jury
- Dans le cadre de l'accès à la certification (titre) par la voie de la V.A.E., les compétences sont évaluées au travers d'un dossier de validation et d'un entretien devant un jury VAE
- Les modalités d'évaluation sont adaptées en fonction de chaque situation de handicap dans laquelle pourrait se trouver le candidat à partir d'une évaluation individualisée et coordonnée par le référent handicap de l'AIPF en lien avec les services compétents. Ces aménagements anticipent les adaptations possibles du futur poste de travail du candidat
- Le jury indiquera au candidat le cas échéant, la nature des compétences et des connaissances jugées non maîtrisées et lui communiquera également des consignes relatives aux actions à mettre en oeuvre afin d'obtenir la validation d'une compétence non acquise le jour du jury de bloc, via la réalisation d'expériences professionnelles ou le suivi d'une formation complémentaire.»

Lien vers la fiche RNCP : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505/#anchor3

Certification professionnelle enregistrée au RNCP pour trois ans (Fiche RNCP 38505) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 21/12/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé « Responsable du Développement Commercial », avec effet jusqu'au 21/12/2026, délivrée par AIPF-ICL, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.


Programme de la formation

Notre programme de préparation suit le référentiel de l'organisme certificateur

BLOC 1 RNCP38505BC01 - DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Réaliser une analyse de son marché au moyen d'un diagnostic stratégique et d'une veille stratégique afin d'identifier les forces, faiblesses ainsi que les opportunités et menaces de son/ses domaine(s) d'activité
- Identifier les parties prenantes internes et externes en réalisant un recensement systématique des acteurs clés sur l'activité commerciale afin d'identifier leur influence directe ou indirecte sur l'activité économique et commerciale de son périmètre
- Hiérarchiser les cibles en tenant compte des volumes et de la rentabilité afin de prioriser les actions à mettre en œuvre
- Définir les objectifs du plan de développement commercial en prenant en compte les objectifs stratégiques, les moyens mis à disposition et l'horizon temporel du développement attendu afin de structurer le cadre opérationnel du business plan
- Planifier les différentes actions à mettre en œuvre en respectant les contraintes financières, techniques et humaines nécessaires pour atteindre les objectifs fixés au terme du plan
- Présenter le plan de stratégie commerciale et marketing de son périmètre au moyen d'un dossier construit dans l'objectif d'obtenir une validation des moyens financiers nécessaires et humains pour mettre en œuvre la stratégie commerciale et son plan d'action associé
- Réaliser une veille concurrentielle, commerciale, technique et technologique continue en recoupant divers flux et canaux d'informations afin de disposer d'une analyse permanente et pertinente de l'environnement concurrentiel de son périmètre et relayer l'information auprès de la direction
- Proposer les ajustements du plan de stratégie commerciale en tenant compte de la veille et des niveaux de réalisation des objectifs dans le but d'assurer la cohérence entre la stratégie, les moyens et les résultats et soumettre ces propositions à la direction

BLOC 2 RNCP38505BC02 - DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN ENTREPRISE

- S'approprier le discours commercial et les supports de vente en fonction des évolutions du produit afin de promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise dans le cadre de présentations commerciales
- Concevoir un plan de prospection commerciale ciblé à partir des objectifs et des moyens afin d'atteindre les niveaux d'objectifs validés dans le cadre de la stratégie commerciale et marketing de son périmètre
- Réaliser un plan d'action commercial au moyen d'une analyse de marché afin d'atteindre les objectifs commerciaux validés dans le cadre de la stratégie commerciale de l'entité d'une entreprise
- Organiser le développement ciblé d'un portefeuille commercial en tenant compte du parcours et de l'expérience client de l'entreprise afin d'identifier des prospects
- Réaliser un entretien commercial adapté au contexte en respectant la trame commerciale de son entreprise afin d'élaborer une proposition commerciale chiffrée et complète correspondant aux besoins du client
- Formaliser une proposition commerciale chiffrée et complète, en accord avec la stratégie commerciale et le positionnement de l'entreprise au moyen des outils mis à disposition par l'entreprise afin de répondre aux besoins du client
- Mener les négociations de vente au moyen des techniques adaptées afin d'ajuster une proposition commerciale aux besoins du client
- Optimiser la gestion de la relation client au moyen des outils de management commercial mis à disposition par l'entreprise afin de satisfaire les clients, créer de la valeur et générer de la marge
- Gérer les réclamations/litiges au moyen d'outils adaptés afin de renforcer la relation client et assurer la fidélisation client
- Concevoir un budget commercial au moyen d'outils adaptés et à partir d'hypothèses en matière de prix de vente et marge afin de structurer l'activité commerciale et les actions à déployer
- Piloter le budget commercial au moyen d'indicateurs de performance clé (KPI) et de tableaux de bord afin de suivre et évaluer l'évolution de la trajectoire commerciale

BLOC 3 RNCP38505BC03 - MANGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE

- Participer aux activités de recrutement du personnel en collaborant avec le service RH afin d'aligner ses actions avec la politique RH, les objectifs fixés, les règles de droit et les règles de fonctionnement internes de l'entreprise
- Coordonner la répartition des tâches d'une équipe commerciale au moyen des outils mis à disposition par l'entreprise afin d'optimiser les compétences individuelles et collectives et atteindre les objectifs d'efficacité opérationnelle fixés
- Développer les compétences et niveau de formation de son équipe en lien avec le service RH en communiquant la stratégie à adopter et en contrôlant régulièrement les résultats et l'utilisation des moyens techniques mobilisés afin de soutenir le développement de l'activité
- Accompagner individuellement les membres de l'équipe en partant des besoins et objectifs du groupe afin d'optimiser la performance collective et la qualité des relations internes
- Animer une équipe en réseau en utilisant les nouvelles technologies afin d'optimiser le temps et la productivité de l'équipe.
- Communiquer sur les réseaux professionnels et d'affaires en créant et relayant de l'information dans le but de promouvoir l'entreprise, conforter son image et développer le portefeuille clients
- Piloter au quotidien les objectifs individuels et collectifs de son équipe en réévaluant la performance opérationnelle au regard des moyens et du contexte afin de proposer des plans d'optimisation
- Contrôler la performance de l'équipe au moyen de suivi d'indicateurs afin de maintenir une qualité de service optimum
- Gérer les équipes en tenant compte de la diversité et des situations de handicap dans l'objectif de créer un environnement de travail inclusif et une cohésion d'équipe.

BLOC 4 RNCP38505BC04 - CONTRIBUER À L'INNOVATION COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE

- Impulser des évolutions et innovations de développement commercial et marketing créatives et originales en faisant remonter des informations du terrain afin de contribuer à l'émergence de projets innovants, agiles et créateurs de valeur
- Mettre en œuvre une méthode de gestion de projet d'affaires agile à l'aide d'outils de gestion de projet mis à disposition par l'entreprise afin d'optimiser le travail collaboratif, la circulation de l'information interne et l'avancement des projets
- Coopérer avec les fonctions transverses /support en partageant de l'information et remontant les problématiques issues du terrain afin d'optimiser la mise en œuvre des projets innovants
- Présenter les projets de développement d'affaires innovants de l'entreprise en les défendant auprès de la direction commerciale et marketing afin de répondre aux besoins de l'activité commerciale
- Intégrer la stratégie RSE dans les actions de communication de l'innovation commerciale et marketing en s'appuyant sur les valeurs sociétales et environnementales de l'entité afin de renforcer l'image de l'entreprise et son impact
- Mettre en œuvre la stratégie marketing digital d'une entreprise en utilisant les innovations en matière de IA/DATA afin d'accroître la visibilité, la notoriété de l'entreprise et augmenter les ventes
- Mesurer l'efficacité de communication de l'innovation au moyen d'indicateurs afin d'évaluer l'impact des actions de communication des projets d'innovation auprès des cibles

BLOC TRANSVERSAL

- Anglais professionnel
- Intelligence artificielle
- Analyse de données avec Excel
- Communication en situation professionnelle
- Dossier professionnel

BLOCS DE COMPETENCES	CREDIT ECTS
RNCP38505BC01 - Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise	**10**
RNCP38505BC02 - Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise	**16**
RNCP38505BC03 - Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise	**14**
RNCP38505BC04 - Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile	**12**
Epreuve complémentaire	**8**

Chaque bloc validé par l'organisme certificateur valide l'acquisition des crédits ECTS du bloc concerné.