

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12825**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable du développement commercial

Nouvel intitulé : Responsable du développement commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Association Internationale pour la formation (AIPF) - Institut de recherche et d'action commerciale (IDRAC)	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312p Gestion des échanges commerciaux

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Les activités du « Responsable du développement Commercial et Marketing » s'orientent autour des axes suivants

* Définition, mise en œuvre et suivi d'une stratégie commerciale ou d'achats. : encadrement et animation d'équipes de vente, gestion de comptes clés, fixation d'objectifs, reporting. Mise en œuvre de la stratégie de développement d'affaires, recherche d'augmentation de parts de marché,

* Définition, mise en œuvre et suivi d'une stratégie marketing, communication ou produit/service. Organisation et encadrement d'études de marchés, de clientèle, de concurrence, lancement et gestion de produits et/ou gamme de produits, détermination de la politique marketing de l'entreprise (ciblage, politiques de prix et de communication), veille concurrentielle

* Gestion : Proposition et fixation de budgets (commerciaux, marketing, communication), suivi, reporting, actualisation.

* Animation et management d'une équipe, dans le cadre du fonctionnement quotidien de l'organisation ou dans le cadre d'équipes projet : encadrement et animation d'équipes de vente, gestion de comptes clés, fixation d'objectifs, reporting communication, exercées en français, en anglais et éventuellement dans une autre langue.

* Activités transversales en fonction de la demande de l'entreprise (missions, rapports, dossiers et projets ponctuels, participation à des groupes projets...).

Ces activités, selon la taille de l'entreprise, peuvent s'exercer dans un cadre local (agence ou centre de profit), national ou international, en France ou à l'étranger.

Les capacités attestées relèvent de 5 domaines :

1. Domaine commercial :

- maîtrise des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre des objectifs commerciaux et d'élaborer et mettre en oeuvre un plan d'action commercial.

2. Domaine marketing :

- connaissance des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing

3. Domaine de gestion :

- connaissance des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.

4. Domaine management et animation d'équipe :

- maîtrise des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe

5. Domaine transversal :

- maîtrise des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et dans une autre langue

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Tous les secteurs d'activité sont représentés, et l'évolution du poids des différents secteurs se fait en fonction de l'évolution économique générale.

- responsable du développement commercial : chef de secteur, ingénieur d'affaires, responsable commercial, chargé d'affaire ; responsable clientèle ... - responsable du développement marketing : chef de produit, assistant marketing, chargé d'études, chargé de développement

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification est composée de 5 blocs de compétences :

1 - Définition, mise en oeuvre et suivi d'une stratégie commerciale ou d'achats. Organisation de la stratégie commerciale. Mise en place de

plan d'actions chiffrés et échéances. Construire et interpréter un tableau de bord commercial.

2 - Définition, mise en oeuvre et suivi d'une stratégie marketing, communication ou produit/service. Elaboration de plan marketing, analyse de marché, de concurrence, ... de manière quantitative ou qualitative; ainsi que les évaluations.

3 - Définition, mise en oeuvre et suivi de budgets prévisionnels, de business plans. Analyse des résultats et des écarts. Négociation de financements, de conditions de vente ou d'achats. Analyser la santé financière d'un client ou d'un fournisseur. Analyser la rentabilité prévisionnelle d'un investissement. Construire un compte de résultat prévisionnel, un bilan prévisionnel, un plan de trésorerie, un tableau de bord de gestion et interpréter.

4 - Animation et management d'une équipe, dans le cadre du fonctionnement quotidien de l'organisation ou dans le cadre d'équipes projet.

5 - Activités transversales en fonction de la demande de l'entreprise (missions, rapports, dossiers et projets ponctuels, participation à des groupes projets ...)

1°) Après formation, la certification est globale.

Les modalités d'évaluation sont :

2°) En vae :

La recevabilité est basée sur 3 années d'expérience.

Le candidat élabore un dossier d'expérience et le soutient devant un jury.

La validation partielle est basée sur les blocs de compétences composant la certification.

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUI/NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Président : Le directeur général, 5 personnalités externes, issues des milieux professionnels visés par la certification, indépendantes de l'Ecole, o 1 représentant d'une organisation professionnelle o 2 dirigeants d'entreprise o 2 professionnels salariés 3 représentants de l'Ecole : o Le Directeur des Etudes o 2 Professeurs permanents, responsables de départements
En contrat d'apprentissage	X	idem
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	Idem
Par candidature individuelle	X	Idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	Président : Le Directeur Général • 2 enseignants • 2 professionnels (parité employeur/salarié)

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 16 février 2006 publié au Journal Officiel du 5 mars 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 5 mars 2006, jusqu'au 5 mars 2011.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 17 juin 2011 publié au Journal Officiel du 10 août 2011 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial" avec effet au 5 mars 2011, jusqu'au 10 août 2016.

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2005.

Arrêté du 3 octobre 2002 publié au Journal Officiel du 12 octobre 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation est prolongée jusqu'au 31 décembre 2003.

Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 7 juillet 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat en vente et en mercatique'.

Arrêté du 20 juin 1996 publié au Journal Officiel du 4 juillet 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat supérieur de vente et mercatique opérationnelle'. Observations : Homologation à compter du 1er janvier 1990.

Pour plus d'informations

Statistiques :

650 certifiés par an en moyenne

<http://www.ecoles-idrac.com>

Autres sources d'information :

<http://www.ecoles-idrac.com>

<http://www.aliance.fr>

<http://www.idracARRIERE.com>

<http://www.ecoles-idrac.com>

Lieu(x) de certification :

IDRAC ALPF 45-47 rue Sergent Berthet

69009 Lyon

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

IDRAC-ALPF - 47 rue Sergent Michel Berthet - 69009 LYON

IDRAC Paris - 7/11 rue des Chasseurs - 75017 PARIS

IDRAC Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue de la Croix Verte - 34000 MONTPELLIER

IDRAC Nantes - 11 rue des Saumonières - 44000 NANTES

IDRAC Toulouse - 4 Place Agapito Nadal - 31000 TOULOUSE

IDRAC Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 SOPHIA ANTIPOLIS

IDRAC Grenoble - Parc Sud Galaxie - 1 Rue des Méridiens - 38130 ECHIROLLES

SUP de Com Lyon - 47 rue du Sergent Michel Berthet - 69009 LYON

SUP de Com Paris - 7/11 rue des Chasseurs - 75017 PARIS

SUP de Com Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue la Croix Verte - 34000 MONTPELLIER

SUP de Com Nantes - 11 rue des Saumonières - 44000 NANTES

SUP de Com Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 SOPHIA ANTIPOLIS

SUP de Com Toulouse - 4 Place Agapito Nadal - 31000 TOULOUSE

SUP de Com Dakar - Sacré Cœur III VDN - 602 OUAJAKAM DAKAR (Sénégal)

IEFT Paris - 7 à 11 Rue des Chasseurs - 75017 Paris

IEFT Lyon - 47 Rue Sergent Michel Berthet - 69009 Lyon.

Historique de la certification :

Ancien libellé : - Certificat supérieur de vente et mercatique opérationnelle (Arrêté du 20 juin 1996 publié au Journal Officiel du 4 juillet 1996).

Certification précédente : Responsable du développement commercial et marketing

Certification suivante : Responsable du développement commercial