

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 12829**

### Intitulé

*L'accès à la certification n'est plus possible*

Responsable du développement commercial

Nouvel intitulé : Manager d'affaires option stratégie et négociation commerciale vente, ou stratégie et négociation commerciale achats à l'international ou stratégie et gestion-finance d'entreprise

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Lycée Gustave Flaubert - Institut supérieur de développement Flaubert (CFA-ISD Flaubert)	Directeur du lycée Gustave Flaubert

### 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

La certification de "chargé de développement commercial" permet d'occuper des postes/emplois à appellations différentes ( Directeur du développement commercial, Responsable Achats, Responsable Comptes cibles, Directeur Marketing, Chargé d'affaires Entreprise, Directeur de PME, Ingénieur commercial, Créateur d'Entreprise, International Sales Representative, Business Developer...)

Ces emplois nécessitent des compétences telles que:

- Détecter et orienter les opportunités de croissance et mettre en avant les nouveaux marchés /projets/clients/fournisseurs
- Préconiser auprès de la direction générale d'une PME ou de la direction Achats, Marketing, commerciale, une action stratégique destinée à assurer un avantage concurrentiel à l'entreprise
- Optimiser sa gestion des hommes et de son centre de profit
- Accompagner sa force de vente en développant sa flexibilité pour mieux réussir le changement
- Manager le processus de négociation générale, vente et achats
- Minimiser les coûts en préservant les marges
- Assurer la maîtrise de la qualité sur l'ensemble du processus commercial
- Participer au choix des investissements et leur financement
- Pratiquer la veille stratégique commerciale et représenter l'entreprise lors des évènements de la profession
- Participer à des réseaux sociaux

Les capacités développées sont de différentes nature, à savoir:

- Intégrer, comprendre, analyser et participer à la mise en place de la politique d'entreprise dans un environnement économique et social complexe et globalisé.
- Comprendre sa relation au temps et connaître les outils de gestion du temps.
- Adapter son style de management aux situations rencontrées, planifier ses objectifs et former ses équipes
- Analyser une situation géopolitique et ses interférences sur la conduite d'une PME
- Initier une démarche d'intelligence économique pour une PME
- Améliorer la productivité et la réactivité des unités de production/services et des moyens de distribution.
- Réaliser l'analyse financière d'une entreprise en prenant en compte le dynamisme du secteur d'activité, le niveau de croissance, le degré d'innovation.
- Appréhender la solvabilité d'une entreprise et apprécier sa capacité à assurer le règlement de ses dettes à l'échéance.
- Mesurer la capacité d'une entreprise à réaliser des profits en fonction des moyens humains et financiers utilisés dans son processus productif.
- En prospective, évaluer l'incidence d'une croissance de l'activité en mesurant les besoins de financement nouveaux, nés d'une stratégie d'expansion.
- En toute autonomie, se repérer sur le marché des solutions bureautiques et micro-informatique, gérer ses propres outils et construire et suivre ses indicateurs sous conditions d'efficience
- Identifier les besoins réels de l'entreprise en termes de conquête de nouveaux marchés et de fidélisation de clientèle, choisir les supports les mieux adaptés et présenter un planning stratégique.
- Maîtriser le processus de négociation commerciale en B to B et la relation acheteur/vendeur dans un contexte environnemental étudié et apprécié
- Maîtriser les achats et la vente à l'international, communiquer en langue(s) étrangère(s) dans une approche interculturelle.
- Manager le processus achats, assurer la maîtrise de la qualité aux achats sur l'ensemble du processus. Proposer des axes de réduction des coûts
- Comprendre, analyser et participer à la mise en place des outils nécessaires au calcul de la rentabilité commerciale et du juste prix
- Comprendre la nécessité d'établir une approche stratégique auprès des grands comptes afin de les conquérir et de les fidéliser
- Maîtriser le processus de conception d'un projet à dimension stratégique

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

Tous

Directeur du développement commercial, Responsable Achats, Responsable Comptes cibles, Directeur Marketing, Chargé d'affaires Entreprise, Directeur de PME, Ingénieur commercial, Créateur d'Entreprise, International Sales Representative, Business Developer.

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

M1707 : Stratégie commerciale

C1203 : Relation clients banque/finance

D1407 : Relation technico-commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composants de la certification :

1. Co-évaluation école-entreprise à l'issue d'un parcours en apprentissage :

Evaluation gérée par le centre de formation, en contrôle continu, à travers 5 modules correspondant aux compétences à acquérir

Evaluation gérée par l'entreprise du travail professionnel en France et à l'étranger, du mémoire de recherche professionnel, du projet managérial stratégique

2. Evaluation par l'organisme certificateur sur la base de la description des acquis de l'expérience des candidats VAE ( dossier « Livret de compétences » et, si nécessaire, entretien avec le jury. Validation du diplôme totale ou partielle, dans ce cas validation par module.

#### Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage	X		6 formateurs dont le Président du jury 6 représentants des salariés et des employeurs
Après un parcours de formation continue		X	
En contrat de professionnalisation	X		6 formateurs dont le Président du jury 6 représentants des salariés et des employeurs <i>Cursus en 2 ans, admission parallèle</i>
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2008	X		6 formateurs dont le Président du jury 6 représentants des salariés et des employeurs

	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 15 octobre 2005 publié au Journal Officiel du 18 novembre 2005 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 18 novembre 2005, jusqu'au 18 novembre 2010.

#### 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 trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial" avec effet au 18 novembre 2010, jusqu'au 10 août 2014.

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 2006.

Arrêté du 28 mai 2001 publié au Journal Officiel du 9 juin 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement

technologique. Observations : Modification de l'arrêté du 21 février 2001, publié au Journal Officiel du 28 février 2001 : erreur dans l'intitulé de l'organisme

Arrêté du 21 février 2001 publié au Journal Officiel du 28 février 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

Arrêté du 18 juin 1996 publié au Journal Officiel du 16 juillet 1996 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

#### **Pour plus d'informations**

##### **Statistiques :**

En moyenne 35 bénéficiaires par an

##### **Autres sources d'information :**

<http://www.isd-flaubert.com>

##### **Lieu(x) de certification :**

Lycée Gustave Flaubert - Institut supérieur de développement Flaubert (CFA-ISD Flaubert) : Normandie - Seine-Maritime ( 76) [Rouen]

EPLE LYCEE GUSTAVE FLAUBERT (CFA ISD FLAUBERT) 1, rue Albert Dupuis  
76044 ROUEN Cedex

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

EPLE LYCEE GUSTAVE FLAUBERT (CFA ISD FLAUBERT) 1, rue Albert Dupuis  
76044 ROUEN Cedex

##### **Historique de la certification :**

Chargé de développement commercial homologué depuis 1996 puis certifié depuis 2005

**Certification précédente :** Chargé de développement commercial

**Certification suivante :** Manager d'affaires option stratégie et négociation commerciale vente, ou stratégie et négociation commerciale achats à l'international ou stratégie et gestion-finance d'entreprise