

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 14498**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable de développement commercial

Nouvel intitulé : Responsable de développement commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis	Président de l'ACFCI

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

Le Responsable de Développement Commercial est un cadre de l'entreprise qui travaille au sein d'un département commercial, sous la responsabilité du directeur commercial pour les entreprises importantes, ou directement auprès de la direction de l'entreprise pour celles qui sont de plus petite taille. Lorsqu'il intervient au sein de PME, il assure l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise.

Quel que soit son secteur d'intervention, le Responsable du Développement Commercial possède un vaste champ d'activités et cette fonction est stratégique pour l'entreprise car elle constitue un vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances commerciales.

En règle générale, il intervient dans la vente de produits ou de services auprès d'autres professionnels (« B to B »), sauf quelques exceptions comme, par exemple, dans le cas de la gestion patrimoniale pour des particuliers. Dans ce cadre, il exerce au sein d'un établissement bancaire, dans le secteur de l'assurance ou en agence immobilière et sa clientèle est constituée plutôt de grands comptes.

Le professionnel exerce des fonctions relevant des 4 grands domaines d'activité suivants :

A - CONTRIBUTION À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

B - NÉGOCIATION DES VENTES

C - MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

D - ENCADREMENT- ANIMATION D'ÉQUIPE

A - CONTRIBUTION À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- A1-Afin de contribuer à la progression de son chiffre d'affaires, organiser le développement commercial de sa zone en mettant en œuvre une fonction de veille stratégique et en s'inscrivant dans différents réseaux professionnels

- A2-À partir des orientations stratégiques de l'entreprise et de son plan marketing, décliner les plans d'actions commerciaux à conduire sur sa zone afin d'atteindre le CA fixé

B - NÉGOCIATION DES VENTES

- B1-En tenant compte des caractéristiques de sa zone et des moyens à sa disposition, mettre en œuvre ou piloter la mise en œuvre de la prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard du public cible, des objectifs à atteindre et des caractéristiques de la zone

- B 2-Après avoir analysé les demandes et les besoins des clients ou prospects rencontrés, et avoir vérifié leur solvabilité, construire une offre adaptée au diagnostic posé à partir des différents produits ou services proposés par son entreprise

- B3-En élaborant sa stratégie et en identifiant les leviers sur lesquels agir, conduire une négociation permettant de conclure positivement la vente tout en respectant le cadre fixé par sa direction

C - MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ

- C1-En s'inscrivant dans les orientations stratégiques de l'entreprise, manager les activités d'un service en optimisant son fonctionnement afin de contribuer au développement de son chiffre d'affaires

D - ENCADREMENT- ANIMATION D'ÉQUIPE

- D1-En organisant sa force de vente, manager une équipe de commerciaux en suivant les activités et résultats atteints et en mettant en œuvre des modalités d'accompagnement qui contribuent à la mobilisation et à la professionnalisation de ceux-ci.

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

Le Responsable de Développement Commercial peut intervenir sur tous les secteurs d'activités : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes :

- Grandes entreprises, Groupes
- PME/PMI
- Collectivités/Administration
- Comités d'entreprises

Les emplois occupés peuvent être :

- Responsable commercial
- Responsable commercial international
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce
- Attaché technico-commercial
- Cadre technico-commercial / technico-commerciale
- Ingénieur commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial
- Responsable comptes clés

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1407 : Relation technico-commerciale

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification comprend 4 blocs de compétences :

- CONTRIBUTION À L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE
- NÉGOCIATION DES VENTES
- MANAGEMENT DU DÉVELOPPEMENT DE SON ACTIVITÉ
- ENCADREMENT- ANIMATION D'ÉQUIPE

Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury qui compte un minimum de 4 personnes qualifiées, est habilité à statuer de façon souveraine : Un président (Personnalité qualifiée du monde économique) Un représentant des employeurs Un représentant des salariés Un représentant de l'organisme de formation
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 2004	X	Idem

	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 23 février 2007 publié au Journal Officiel du 03 mars 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 03 mars 2007, jusqu'au 03 mars 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 10 août 2012 publié au journal officiel du 22 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification de l'autotité responsable Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) - Réseau Negoventis.

Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable de développement commercial" avec effet au 03

mars 2012 jusqu'au 14 avril 2017. Autorité responsable Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI).

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 17 septembre 2001 publié au Journal Officiel du 13 octobre 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. L'homologation prend effet à compter du 1er novembre 2001.

Pour plus d'informations

Statistiques :

300 Certifiés par an en moyenne

Autres sources d'information :

Site Réseau Negoventis : www.negoventis.cci.fr

ACFCI : www.cci.fr

ACFCI

Réseau Negoventis

Lieu(x) de certification :

ASSEMBLEE DES CHAMBRES FRANCAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (ACFCI) - Réseau NEGOVENTIS

46 Avenue de la grande Armée CS - 50071

75858 Paris cedex 17

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

Réseau National NEGOVENTIS, sous l'égide de l'ACFCI (Organisme Certificateur) :

-

AIFCC (CCI de Caen)

CCI & Caux (CCI Fécamp/Bolbec et CCI Le Havre)

CCI Alès Cévennes

CCI d'Amiens

CCI d'Angoulême

CCI de Bordeaux

CCI de Brest

CCI de Carcassonne - Limoux - Castelnaudary

CCI de Colmar et du Centre-Alsace

CCI de Corrèze

CCI de Côte d'Or

CCI de Grenoble

CCI de Haute-Loire

CCI de la Corse du Sud

CCI de la Dordogne

CCI de la Martinique

CCI de la Mayenne

CCI de la Meuse

CCI de la Moselle

CCI de La Réunion

CCI de la Vendée

CCI de la Vienne

CCI de l'Ariège

CCI de l'Essonne

CCI de l'Eure

CCI de l'Indre

CCI de l'Oise

CCI de Lyon

CCI de l'Yonne

CCI de Maine et Loire

CCI de Marseille-Provence

CCI de Meurthe-et-Moselle

CCI de Montauban et de Tarn-et-Garonne

CCI de Nantes

CCI de Nîmes - Bagnols - Uzès - Le Vigan

CCI de Nord-Isère

CCI de Paris IDF

CCI de Perpignan et des Pyrénées-Orientales

CCI de Rennes

CCI de Rouen

CCI de Saint-Etienne

CCI de Saône et Loire

CCI de Seine et Marne
CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin
CCI des Côtes d'Armor
CCI des Iles de Guadeloupe
CCI du Cantal
CCI du Cher
CCI du Doubs
CCI du Jura
CCI du Lot-et-Garonne
CCI du Puy-de-Dôme
CCI Grand-Lille
CCI Saint-Malo Fougères
CCISM de Polynésie Française
Groupe FIM (CCI Centre et Sud Manche)

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable comptes clés

Certification suivante : Responsable de développement commercial