

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 9872**

Intitulé

Manager du développement commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Ecole des hautes études commerciales du Nord (EDHEC Business School)

Directeur EDHEC

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le Manager du développement commercial est chargé de détecter les opportunités de croissance et de développement pour l'entreprise. Il occupe des fonctions de pilotage et de développement de l'activité commerciale. Sa mission s'exerce sur le plan stratégique et opérationnel. Sur le plan stratégique, il participe à la définition des axes de développement de l'entreprise et propose à la direction générale la politique de développement commercial à travers de nouveaux projets, clients ou partenaires. Sur le plan opérationnel, il définit les objectifs et dirige une équipe dans le but de garantir la mise en oeuvre des moyens d'actions nécessaires à l'atteinte des objectifs de développement.

Il exerce les activités principales suivantes :

1 Élaboration de la stratégie de développement commercial dans le cadre d'un objectif de rentabilité économique fixé par l'entreprise :

- Identification des évolutions de l'environnement économique, juridique et social de l'entreprise
- Mesure de l'attractivité du marché et de l'intensité concurrentielle
- Analyse des options stratégiques du secteur d'activité sur lequel intervient l'entreprise
- Évaluation de la performance de l'entreprise
- Élaboration de la stratégie de développement commercial

2 Direction des équipes commerciales et marketing, et coordination des activités avec les fonctions support de l'entreprise pour assurer la mise en oeuvre de la stratégie de développement commercial.- Déploiement de la stratégie de développement commercial en plans d'actions opérationnels

(marketing et commercial)

- Organisation et pilotage des équipes commerciales et marketing
- Animation et mobilisation des équipes commerciales et marketing autour du plan de développement commercial
- Gestion des ressources humaines et développement des compétences des équipes commerciales et marketing
- Pilotage de la stratégie de développement commercial

Le titulaire de la certification est capable de :

- Déceler dans l'environnement de l'entreprise les opportunités et les menaces émergentes ayant une répercussion sur l'activité
- Réaliser l'analyse stratégique du secteur d'activité
- Évaluer les implications en termes de management des choix stratégiques des entreprises concurrentes
- Synthétiser les informations relatives à la problématique de développement de l'entreprise
- Construire le "Business plan" par activité (produit-service) permettant la mise en oeuvre du projet de développement
- Construire une offre produit/service cohérente en termes de cible et de positionnement
- Communiquer auprès des différents services de l'entreprise les informations relatives au plan de développement commercial (les enjeux économiques, les évolutions en termes d'organisation et de fonctionnement)
- Bâtir l'organisation commerciale et définir les modalités de management
- Fédérer les équipes autour du plan de développement commercial
- Gérer les ressources humaines et développer les compétences
- Réaliser le reporting des activités de développement commercial auprès de la Direction générale

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

Le Manager du développement commercial travaille dans des entreprises de production de biens et services de tous secteurs d'activité.

Les emplois occupés peuvent être :

- Directeur des ventes et du marketing
- Directeur d'agence commerciale
- Directeur du développement
- Gérant de PME/PMI
- Consultant en organisation et Management d'entreprise

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

M1707 : Stratégie commerciale

M1705 : Marketing

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

M1402 : Conseil en organisation et management d'entreprise

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

1. La composante « Management Stratégique »

L'évaluation de cette composante s'appuie sur :

- a) Quatre études de cas en analyse stratégique, performance/création de valeur, comptabilité/finance et en droit commercial et des sociétés
- b) Une simulation de gestion d'entreprise, au cours de laquelle chaque participant est en situation active de prise de décision au sein d'une équipe
- c) La rédaction d'un rapport de consulting lié à une mission menée pour d'une entreprise partenaire. Dans ce cadre, il est demandé au participant de réaliser un rapport de diagnostic sectoriel, un rapport de diagnostic interne permettant d'évaluer les ressources de l'entreprise et un rapport de mission qui présente les recommandations d'actions en matière de développement d'activité.

2. La composante « Management Opérationnel »

L'évaluation de cette composante s'appuie sur :

- a) Quatre études de cas en marketing, management commercial, management général et droit social.
- b) Trois travaux écrits relatifs au management en mode Projet
- c) Une étude de mini-cas à l'issue du module "Personnalités et Management"
- d) Gestion du projet de consulting : rédaction d'une synthèse individuelle au terme du projet de consulting mené pour une entreprise partenaire.

L'obtention de la totalité des blocs décrits ci dessous permet l'obtention de la certification.

Chaque bloc est certifié, il donne lieu à une évaluation et une validation.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 9872 - Décoder l'environnement dans lequel évolue l'entreprise	Descriptif : Bâtir un diagnostic externe faisant apparaître menaces et opportunités générées par les facteurs externes à l'entreprise. Identifier les facteurs clés de succès à réunir pour pérenniser l'activité de la société. Elaborer la stratégie pour assurer le développement de l'entreprise. Evaluations : Etude de cas portant sur la stratégie d'une entreprise + Réalisation d'une étude sectorielle + Etudes de cas portant sur des aspects juridiques
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 9872 - Développer une vision stratégique de son activité pour engager ses équipes dans l'action	Descriptif : Mener un diagnostic interne faisant apparaître les forces et les faiblesses de l'entreprise face aux exigences de son environnement externe. Construire un modèle économique profitable et un projet de développement motivant permettant de fédérer ses équipes. Evaluations : Réalisation d'un diagnostic interne d'entreprise + Etudes de cas en finance, comptabilité et contrôle de gestion.
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 9872 - Construire un plan de développement de l'activité	Descriptif : Utiliser les outils du marketing opérationnel et les processus d'innovation pour créer/adapter une offre. Construire un Business Plan et poser une organisation commerciale et managériale permettant de le mettre en œuvre. Coordonner les activités de son équipe pour assurer l'exécution de la stratégie choisie. Evaluations : Production étayée et argumentée de préconisations pour une entreprise ayant une problématique + Etudes de cas en management commercial et en Marketing + Travaux sur le Management en Mode Projet

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 9872 - Accompagner les équipes dans les transformations et le développement de l'activité commerciale	<p>Descriptif : Conduire le changement que nécessite le développement de l'activité. Donner des points de repères et des moyens aux équipes pour garantir l'atteinte des objectifs visés. Manager les hommes et les organisations pour délivrer la performance attendue et avoir des modes de fonctionnement agiles face aux transformations.</p> <p>Evaluations : Jeu d'entreprise retraçant plusieurs périodes de vie d'une société avec attribution de fonctions spécifiques à chaque participant/manager + Etude de cas en Management</p>
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 9872 - Développer son leadership et son impact personnel	<p>Descriptif : Employer les leviers de son leadership pour améliorer son influence. Prendre des décisions étayées et argumentées, et les communiquer avec impact.</p> <p>Evaluations : Jeu d'entreprise retraçant plusieurs périodes de vie d'une société avec attribution de fonctions spécifiques à chaque participant/manager + Travail réflexif écrit en fin de cursus basé sur les travaux réalisés en équipe et sur les compétences mises en œuvre dans le quotidien professionnel</p>
Bloc de compétence n°6 de la fiche n° 9872 - Adapter son mode de management en fonction des interlocuteurs et des situations	<p>Descriptif : Pratiquer un management situationnel. S'adapter à ses interlocuteurs pour mieux communiquer. Poser les bases d'une dynamique de groupe constructive et les entretenir. Prévenir et gérer les conflits</p> <p>Evaluations : Travail réflexif d'analyse de situations interpersonnelles dans un cadre professionnel. + Etude de cas en Management</p>

Validité des composantes 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	
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	80% de professionnels 20% de représentants de l'organisme de formation
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	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 16 janvier 2008 publié au Journal Officiel du 24 janvier 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 2 ans, avec effet au 24 janvier 2008 jusqu'au 24 janvier 2010.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :**Références autres :**

Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement commercial" avec effet au 22 juillet 2015, jusqu'au 07 juin 2021.

Arrêté du 12 juillet 2010 publié au Journal Officiel du 22 juillet 2010 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, code NSF 310, sous l'intitulé Manager du développement commercial, avec effet au 22 juillet 2010, jusqu'au 22 juillet 2015.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

Environ 70 titulaires par an
<http://www.edhec.com>

Autres sources d'information :

<http://www.edhec.com>
<http://www.edhec.com>

Lieu(x) de certification :

: Nord-Pas-de-Calais Picardie - Nord (59) [Lille]
24, Avenue Gustave DELORY - CS 50411 F - 59057 ROUBAIX Cedex 1

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

EDHEC CAMPUS DE LILLE 24, avenue Gustave DELORY - CS 50411 F - 59057 ROUBAIX Cedex 1
EDHEC CAMPUS DE NICE 393 Promenade des Anglais - BP 3116 -06202 Nice Cedex 3

Historique de la certification :

Certification précédente : [Manager du développement commercial](#)