

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1749**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable comptes clés

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)	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 comptes clés est chargé du développement des clients stratégiques privés et/ou publics de son entreprise en termes de chiffres d'affaires, de profit et de positionnement. A ce titre, il doit :

- identifier le processus de décision multi décideurs, négocier, conquérir, développer et fidéliser les grands comptes stratégiques
- manager des projets dans la durée,
- constituer des équipes pluridisciplinaires, en interne et en externe,
- anticiper l'évolution de la demande et de l'offre,
- veiller à la rentabilité des affaires,
- planifier et coordonner les actions à entreprendre,
- contrôler la conformité de la solution proposée au cahier des charges.

Les compétences attestées relèvent de six fonctions majeures :

1. Élaboration d'un plan d'action commercial :

- analyser le marché et la position de son offre par rapport à l'offre concurrente,
- définir un plan d'action commerciale et le valider avec la direction,
- établir un plan de prospection,
- détecter des appels d'offres.

2. Mise en oeuvre d'un plan de prospection :

- préparer des actions de pénétration de marché,
- mener des actions de phoning,
- élaborer une prospection commerciale adaptée aux besoins du client,
- définir sa stratégie de négociation en veillant à la rentabilité de la solution proposée.

3. Conduite de négociation commerciale :

- présenter son offre et la négocier,
- conclure la vente.

4. Organisation et gestion des actions de 'benchmarking' pour rentabiliser ses activités:

- organiser et piloter son activité de 'benchmarking',
- assurer le suivi commercial, financier et administratif des actions mises en oeuvre dans le cadre du Plan de marche (PMCO),
- savoir entretenir une veille concurrentielle,
- analyser l'information existante : appréhender l'environnement et innover.

5. Construction de la stratégie commerciale :

- analyser la cible,
- élaborer et choisir les scénarii stratégiques,
- construire son plan de négociation : le Plan stratégique d'actions adaptées (PSAA).

6. Négociation en situation complexe :

- rédiger une proposition commerciale face aux appels d'offres publics et privés,
- identifier et analyser le 'process' de décision,
- élaborer les stratégies personnalisées de rencontre par type d'interlocuteur,
- se préparer à la rencontre.

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

Les responsables comptes clés exercent majoritairement dans des entreprises de plus de 100 salariés, et ce dans des secteurs très diversifiés comme : - les services aux entreprises (où ils sont les plus nombreux)

- les services aux particuliers
- les activités financières et immobilières
- le commerce de gros et de détail

- la construction, les bâtiments et travaux publics...

Les emplois occupés peuvent être :

- Responsable des ventes, chef de secteur,
- Ingénieur d'affaires,
- Responsable de la stratégie commerciale,
- Ingénieur ou cadre technico-commercial,
- Chargé de développement grands comptes.

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

- Le dispositif d'évaluation s'articule autour de quatre composantes : a) un contrôle continu qui s'opère après chaque séminaire, centré sur 7 cas. Chaque cas donnant lieu à 1 note d'équipe et un travail personnel noté
- b) un cas de synthèse final (d'une durée de 3 jours)
 - c) une soutenance et un écrit sur une approche grand compte
 - d) la constitution d'un portefeuille de preuves (évaluation des acquis en entreprise notamment)

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU/INON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le jury est composé de 5 personnes au minimum : <ul style="list-style-type: none">- 1 président- 1 représentant des salariés (entreprise différente de celle du stage)- 1 représentant des employeurs- 1 ancien diplômé en exercice- 1 représentant de l'établissement (qui n'a pas de voix délibérative).
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 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.

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.

Pour plus d'informations

Statistiques :

100 Certifiés par an en moyenne

Autres sources d'information :

Site ACFCI : <http://www.acfci.cci.fr>

Portail formation ACFCI : <http://formation-emploi.cci.fr>

<http://www.acfci.cci.fr>

<http://www.formation-emploi.cci.fr>

Lieu(x) de certification :

ASSEMBLEE DES CHAMBRES FRANCAISES DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE (ACFCI) - Réseau NEGOVENTIS
46 Avenue de la grande Armée 75017 Paris

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

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

CCI d'Amiens-Montdidier (80 Amiens)

CCI de Bordeaux (33 Bordeaux)

CCI de Clermont-Ferrand/Issoire (63 Clermont-Ferrand)

CCI de la Dordogne (24 Bergerac)

CCI de la Mayenne (53 Laval)

CCI de l'Indre (36 Châteauroux)

CCI de l'Oise (60 Nogent sur Oise)

CCI de Lyon (69 Lyon)

CCI de Meurthe-et-Moselle (Nancy 54)

CCI de Nantes (GILA 44 Nantes)

CCI de Paris (75 Paris - NEGOCIA-ADVANCIA)

CCI de Rouen (76 Rouen)

CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin (67 Strasbourg)

CCI du Jura (39 Lons le Saulnier)

CCI du Pays de Brive (19 Brive)

CCI Formation Côte d'Or (21 Dijon)

CCI Grand-Lille (59 Roubaix)

Historique de la certification :

Certification suivante : Responsable de développement commercial