

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 2591**

### Intitulé

Responsable du développement commercial

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|--|--|
| Association Weller                       | Directeur  |

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable du développement commercial élabore et propose à la direction générale la politique commerciale de l'entreprise. Il détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place, après analyse et évaluation des différentes composantes du marché. Il anime, coordonne et contrôle, avec ses collaborateurs, les activités de conception et de mise en oeuvre nécessaires au développement sur le marché des biens ou des services proposés par l'entreprise. Il a pour missions principales de :

I - Définir la stratégie et la politique commerciale de l'entreprise à court et moyen terme

II - Déterminer et mettre en oeuvre les moyens nécessaires à la réalisation des objectifs commerciaux en France et à l'export

III - Recruter, animer et contrôler les équipes commerciales

IV - Conduire les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger.

Le titulaire de la certification est capable de :

- traduire en plans d'actions annuels la stratégie commerciale de l'entreprise
- gérer et contrôler les moyens commerciaux
- manager une équipe commerciale
- conduire, dans son secteur de vente, les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger
- assurer la veille concurrentielle des marchés, des produits, des concurrents et de leurs environnements

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

Le responsable du développement commercial est présent dans tous les secteurs d'activités. Il trouve sa place aussi bien dans les grands groupes internationaux, les grandes entreprises nationales et les PME/PMI. Il exerce ses responsabilités dans tous les secteurs : industrie, services, distribution, ...

- Attaché Commercial : Responsable des ventes auprès d'un type de clientèle - Attaché Commercial Export : Développe les parts de marché de l'entreprise dans un ou plusieurs pays

- Chef de Produit : Chargé de la promotion et du développement d'une ligne de produit

- Chef de Produit International : Chargé d'une ligne de produit dans une zone géographique

- Ingénieur Commercial

- Responsable Grands Comptes

- Responsable de la Promotion des Ventes

- Directeur des Ventes

- Chef de Zone Export

- Directeur Export

- Directeur Marketing France ou International

- Directeur Commercial

### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

M1701 : Administration des ventes

D1406 : Management en force de vente

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Après un parcours de formation, la certification comporte 4 composantes :

1. Contrôle continu

Notes régulières (sur 20) données par les enseignants sur la base des travaux réalisés par l'étudiant: devoirs sur table, rapports rendus, exposés et soutenances orales, assiduité, participation...

2. Examens semestriels

Sur la base des disciplines enseignées lors de chaque semestre, les intervenants élaborent un sujet d'application.

3. Etude de cas

Chaque intervenant s'appuie dans sa pédagogie sur la méthode des cas et des travaux sur le terrain. Chaque cas est réalisé soit individuellement soit en groupe ; il donne lieu à la rédaction d'un rapport écrit et à une soutenance orale.

4. Rapport d'activités professionnelles concernant 5 missions réalisées pour le compte d'une entreprise dont une dans un service export en Europe et un en marketing et commerce aux Etats-Unis.

Chaque mission donne lieu à la rédaction d'un rapport écrit et d'une présentation orale.

L'obtention de la totalité des 5 blocs de compétences permet d'obtenir la certification.

Un certificat est délivré pour chaque bloc de compétences obtenu.

**Bloc de compétence :**

| INTITULÉ  | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION   |
|---|--|
| Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 2591 - Elaborer le plan commercial d'un secteur d'activités   | <p><b>Description :</b><br/>                     Définir les orientations commerciales<br/>                     Fixer les objectifs et les moyens<br/>                     Elaborer les budgets correspondants</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b> attestation de compétences visée par Weller<br/>                     Rédaction d'un rapport (projet de développement commercial)</p>   |
| Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 2591 - Manager des collaborateurs commerciaux                 | <p><b>Description :</b><br/>                     Quantifier les objectifs de la force de vente<br/>                     Recruter et former les collaborateurs<br/>                     Les animer et les stimuler<br/>                     Evaluer les résultats obtenus</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b> attestation de compétences visée par Weller<br/>                     Rédaction d'un rapport (projet de développement commercial)</p>                             |
| Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 2591 - Mener des négociations commerciales                    | <p><b>Description :</b><br/>                     Identifier les clients et les prospects à contacter<br/>                     Préparer et négocier une proposition commerciale<br/>                     Analyser les résultats</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b> attestation de compétences visée par Weller<br/>                     Animation de séminaires, rapport de stage.</p>  |
| Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 2591 - Gérer et contrôler l'efficacité des moyens commerciaux | <p><b>Description :</b><br/>                     Suivre et contrôler les différents budgets<br/>                     Décider des mesures de correction à apporter<br/>                     Assurer le reporting auprès du Manager Commercial</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b> attestation de compétences visée par Weller<br/>                     Rédaction d'un rapport (étude de cas, retour de stage en entreprise)<br/>                     - Présentation orale.</p> |
| Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 2591 - Assurer la veille concurrentielle de son secteur       | <p><b>Description :</b><br/>                     Collecter, traiter et transmettre des informations<br/>                     Constituer et animer un réseau d'informations</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b> attestation de compétences visée par Weller<br/>                     Rédaction d'un rapport - Présentation orale.</p>  |

**Validité des composantes acquises : illimitée**

| CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION                      | QUINON | COMPOSITION DES JURYS  |
|--|--------|--|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant | X      | 2 enseignants, le directeur pédagogique et 5 membres extérieurs, tous professionnels de la fonction commerciale des entreprises. |
| En contrat d'apprentissage                                       | X      | Idem   |
| Après un parcours de formation continue                          | X      | Idem   |
| En contrat de professionnalisation                               | X      | 2 enseignants, le directeur pédagogique et 5 membres extérieurs, tous professionnels de la fonction commerciale des entreprises. |
| Par candidature individuelle                                     | X      |  |

|   |   |   |
|---|---|---|
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2007 | X | 2 enseignants, le directeur pédagogique et 5 membres extérieurs tous professionnels de la fonction commerciale des entreprises. |
|---|---|---|

|                                   | 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 23 février 2017 publié au Journal Officiel du 03 mars 2017 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 12 mai 2016, jusqu'au 03 mars 2020.

Arrêté du 19 avril 2011 publié au Journal Officiel du 12 mai 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 18 novembre 2010, jusqu'au 12 mai 2016. Autorité responsable : Weller.

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 30 juillet 2003 publié au Journal Officiel du 20 août 2003 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique.

### Pour plus d'informations

#### Statistiques :

Une dizaine de bénéficiaires par an

#### Autres sources d'information :

#### Lieu(x) de certification :

WELLER

12 boulevard de Courcelles

75017 Paris

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

- WELLER - 12 boulevard de Courcelles - 75017 Paris

- Ecole supérieure des sciences et techniques commerciales (ESTC) - 142, boulevard Longchamp - 13001 Marseille

- Campus strat@innov - 113 rue Aissat Idir Chéraga - 16000 Alger - Algérie

- Totem formation - Etic Center - 9 rue des Charmilles - 35510 Cesson-Sévigné

#### Historique de la certification :