

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 28676**

Intitulé

Responsable du développement et du pilotage commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Association pour le collège de Paris - Institut supérieur de l'entreprise (ISE)	Président

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/la responsable du développement et du pilotage commercial occupe un poste clef au sein de l'entreprise : manager intermédiaire entre les équipes marketing-commerciales et la direction commerciale (ou de l'entreprise), il/elle participe à la réflexion stratégique et traduit ces orientations en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.

Il/elle gère, anime et développe son unité-zone commerciale (unité de vente, secteur géographique). Il/elle met en œuvre la stratégie commerciale définie par sa direction à travers des actions qui touchent au développement du chiffre d'affaires et de la clientèle dans son périmètre de responsabilité. Il/elle élabore et met en place les plans d'actions en amont et en aval de la vente (analyse du marché, détermination des cibles, plan d'actions marketing, fidélisation...). Il/elle coordonne, anime et contrôle l'équipe commerciale. Il/elle évalue les actions de développement de clientèle, fait un reporting à sa direction et propose des actions correctives. Il/elle est responsable des budgets qui lui sont alloués pour mener à bien ces différentes actions.

Il/elle est dans la quasi totalité des cas impliqué dans le processus de commercialisation.

- Adopter une méthodologie de recherche, de traitement, d'analyse de données quantitatives et qualitatives
- Rédiger des synthèses et des préconisations stratégiques et opérationnelles
- Maîtriser le process segmentation-ciblage-prospection,
- Concevoir une offre adaptée en analysant les besoins du client et vérifiant la solvabilité (étude technique et financière)
- Maîtriser les techniques de vente appliquées en BtoB en vue de conclure une vente en intégrant la dimension juridique
- Contrôler le suivi administratif et financier des comptes clients
- Contribuer à la mise en œuvre les actions marketing et commerciales adaptées
- Utiliser les outils numériques : tableur, BDD, CRM, réseaux sociaux professionnels...
- Inscrire toutes ses actions commerciales, managériales dans une logique : objectifs-moyens-plan d'actions-suivi-actions correctives
- Animer l'équipe commerciale par divers moyens
- Suivre un process de recrutement et mener un entretien
- Développer son efficacité managériale et son leadership

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

Le/la Responsable du développement commercial et marketing exerce dans tous les secteurs et dans tous les types d'activités.

- Responsable commercial/e
- Responsable du développement commercial
- Responsable du pilotage commercial
- Chargé/e du marketing clients
- Chargé/e du pilotage commercial
- Technico-commercial/e
- Chargé/e d'affaires, délégué/e commercial/e
- Chargé/e de la relation clientèle
- Négociateur/trice d'affaires
- Ingénieur/e d'affaires
- Responsable de magasin
- Responsable clientèle
- Responsable du management commercial
- Responsable de développement de clientèle
- Responsable Grands comptes ou comptes clés
- Responsable Relation/service client

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1704 : Management relation clientèle

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

D1407 : Relation technico-commerciale

Modalités d'accès à cette certification**Descriptif des composants de la certification :**

La certification est composée de 20 compétences réparties en 4 blocs de compétences.

L'évaluation (hors VAE) consiste en 7 épreuves :

- Etude de cas : analyse de données quantitatives et qualitatives.
- Cas pratique oral simulé : Action vente-négociation
- Cas réel de plan d'actions marketing
- Evaluation par le tuteur en entreprise
- Projet en situation réelle
- Cas pratique oral simulé de management commercial
- Port-folio de compétences globales (écrit et oral)

Les conditions de validation du titre hors VAE sont :

- valider 15 compétences sur 20

Pour les candidats/es VAE : livret 2 + entretien avec le jury

Conditions de validation : valider 4 blocs de compétences sur 4

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 28676 - Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)	Descriptif : <ul style="list-style-type: none"> - Définir une cible et prospecter - Assurer la commercialisation du produit/service et la relation client - Optimiser les relations clients dans une logique de fidélisation - Négocier avec des professionnels en respectant la réglementation Modalité d'évaluation (hors VAE) : Cas pratique oral (simulation négociation) + portfolio de compétences Validation : bloc validé si 5 compétences acquises sur 7 Délivrance d'un certificat " Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)"
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 28676 - Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client	Descriptif : <ul style="list-style-type: none"> - Contribuer à la mise en œuvre les actions marketing et commerciales (conquête, fidélisation, promotion...) - Déterminer les moyens matériels et humains nécessaires à la mise œuvre des actions commerciales et marketing - Suivre la mise en œuvre du plan d'actions commerciales (et/ou marketing) et s'assurer du respect du budget - Mettre en place des actions correctives Modalité d'évaluation (hors VAE) : Cas pratique de pilotage d'actions Validation : bloc validé si 4 compétences acquises sur 4 Délivrance d'un certificat " Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 28676 - Assurer le management de l'équipe commerciale	Descriptif : <ul style="list-style-type: none"> - Organiser le travail de l'équipe commerciale - Contribuer à la professionnalisation de l'équipe - Animer l'équipe commerciale - Contrôler les résultats et analyser les performances Modalité d'évaluation (hors VAE) : Evaluation tuteur + projet situation réelle + cas pratique oral Validation : bloc validé si 3 compétences acquises sur 5 Délivrance d'un certificat " Assurer le management de l'équipe commerciale"

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 28676 - Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analyser les données quantitatives et qualitatives (activité commerciales, réalisation des ventes et marché) - Mettre en place une veille concurrentielle - Remonter les informations issues de la veille et du terrain à sa direction - Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale (segmentation, ciblage) <p>Modalité d'évaluation (hors VAE) : Etude de cas écrit + portfolio de compétences Validation : bloc validé si 3 compétences acquises sur 4</p> <p>Délivrance d'un certificat " Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale"</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	6 personnes : - 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur Ascencia - La Directrice des études
En contrat d'apprentissage	X	6 personnes : - 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur Ascencia - La Directrice des études
Après un parcours de formation continue	X	6 personnes : - 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur Ascencia - La Directrice des études
En contrat de professionnalisation	X	6 personnes : - 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur Ascencia - La Directrice des études
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2013	X	6 personnes : - 4 professionnels/les non intervenant dans l'établissement, dont l'un/e est président/e du jury - Le Directeur Ascencia - La Directrice des études

	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 29 juillet 2014 publié au Journal Officiel du 09 août 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial et marketing" avec effet au 01 juillet 2010 jusqu'au 09 août 2017.

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

Arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, avec effet au 4 janvier 2019, jusqu'au 4 janvier 2020.

Arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement et du pilotage commercial" avec effet au 19 juillet 2017, jusqu'au 19 juillet 2019.

Pour plus d'informations**Statistiques :**

20 titulaires de la certification par an en moyenne

Autres sources d'information :

www.ascencia-business-school.com

<http://www.ascencia-business-school.com>

Lieu(x) de certification :

ISE - Association pour le Collège de Paris
15, rue Montmartre
75001 Paris

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

Ascencia Paris-La Défense - 1 parvis de la défense - 92044 Paris la Défense
Ascencia SQY Place Wicklow - 78180 Montigny le Bretonneux
Ascencia Evry - 98 avenue des Champs Elysées - 91080 Courcouronnes
Ascencia Marne la Vallée - 20 rue du suffrage universel - 77185 Lognes
CFP les Cordeliers - 11 rue Marcelin Berthelot - 74300 Cluses
EMA Vendée - 12 Rue de Gal de Gaulle - 85600 Montaigu
ECEMA - 181-203 avenue Jean Jaurès - 69007 Lyon
IES Normandie - 35 Square Raymond Aron - 76130 Mont Saint Aignan
ESCO WESFORD Clermont Ferrand - 20 Rue barrière de Jaude - 63000 Clermont Ferrand
ALESIA formation - 65 rue de l'Abbé Bonpain - 59700 Marcq en Baroeul
EBBS Business school - 124 rue Abbé de l'Epée - 33000 Bordeaux
ESUP Bretagne Rennes - 31, rue Monseigneur Duchesne - 35000 Rennes
INFORS ESCA SUP - KEYCE - 396 rue du Mas de Verchant - 34000 Montpellier
OGEC ARAGO STE ANNE - 4 Rue st alban - 42300 Roanne
TIRESIAS EFC - 13 Place Alphonse Piquet Tour Perret - 80000 Amiens
ADEOS formations - 26 rue Brillat Savarin - 26958 Valence
Association ESUP Bretagne - 18 boulevard de la résistance - Espace le Vincin - 56000 Vannes
Association ESUP Paris - 45 rue Linois - 75015 Paris

Historique de la certification :

Certification précédente : Responsable du développement commercial et marketing