

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 29535**

### Intitulé

Responsable de développement commercial (option banque-assurance)

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|--|--|
| CCI France - Réseau Negoventis           | Président  |

### Niveau et/ou domaine d'activité

**II (Nomenclature de 1969)**

**6 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312p Gestion des échanges commerciaux, 313 Finances, banque, assurances, immobilier

**Formacode(s) :**

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

Le Responsable de Développement Commercial (RDC), exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, l'assurance, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies,.... Selon le secteur d'activités, la clientèle du RDC peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Le Responsable de Développement Commercial exerce les domaines d'activités suivants :

A/ Gestion et développement commercial

L'exercice d'une fonction de veille, l'analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients, la conception du plan d'actions, la mise en œuvre et le suivi des actions, le suivi et l'analyse des ventes, le choix de nouvelles orientations ou action, le reporting des activités auprès de la direction

B/ Prospection, analyse des besoins et négociation d'une offre

Le choix des actions selon les cibles visées, l'organisation opérationnelle de la prospection, la définition des modalités de suivi, le recueil d'informations sur les cibles en amont et en cours de prospection, le recueil d'informations sur les entreprises prospects et l'évaluation de leur solvabilité, le repérage du processus décisionnaire et des acteurs pertinents, l'analyse de la demande, de l'offre et le repérage des besoins sous-tendus, la construction d'une offre adaptée et la rédaction de la proposition, le développement d'un argumentaire lié à l'offre, l'élaboration de sa stratégie de négociation, le choix des leviers sur lesquels agir la construction de scénarios de négociation, la conduite de la négociation et sa conclusion, l'analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints

C/ Management d'une action commerciale en mode projet

L'analyse des compétences à mobiliser, la structuration de la conduite de l'affaire en mode projet, la planification du projet, l'animation de réunion projet, le suivi du projet et l'évaluation des résultats

Et pour les responsables de développement commercial spécialisés dans le secteur de la Banque-Assurance

D/ Commercialisation des produits banque-assurance

La prise en compte de l'environnement du client/prospect particulier ou professionnel, le respect des obligations d'information et le devoir de conseil du client, la maîtrise des différentes typologies de produits banque-assurance, la construction de solutions banque-assurance adaptées aux besoins du client, la commercialisation des produits banque-assurance

Capacités attestées :

Gérer et assurer le développement commercial

Exercer une fonction de veille sur son secteur, sur la concurrence et sur les évolutions des nouveaux usages produits par le digital et les réseaux sociaux, définir le plan des actions opérationnelles à mener, structurer les actions à conduire en déterminant pour chacune, les objectifs à atteindre, les moyens à mobiliser, les normes et délais à respecter, suivre le déroulement des actions mises en place, effectuer le report de son activité auprès de sa direction.

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

Détecter les marchés potentiels privés et publics, sélectionner les actions de prospection pertinentes et innovantes à mettre en œuvre, organiser le plan de prospection, recueillir, par différents moyens, des informations complémentaires sur ses besoins et sur le processus de prise de décision interne en matière d'achat, conduire des entretiens de découverte permettant d'obtenir un maximum d'informations sur l'entreprise, analyser les résultats afin d'identifier les informations pertinentes à faire remonter à la direction en vue d'alimenter la réflexion stratégique de l'entreprise, analyser les spécificités et caractéristiques de celle-ci en évaluant ses différentes dimensions et ses risques potentiels, effectuer le diagnostic du client/prospect sur ses besoins, sa solvabilité et sur l'intérêt qu'il représente à devenir cliente de sa propre entreprise, construire une solution adaptée à celui-ci en combinant les différentes possibilités, calculer le coût de revient de celle-ci, structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive, identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations, élaborer plusieurs scénarios de négociation, conduire un entretien de négociation, prendre en compte les arguments et objections de son ou ses interlocuteurs, valider les points d'accords conclus, évaluer le moment critique de la prise de décision, conclure la vente en vérifiant avec l'accord du client, les différents termes de la proposition, collaborer à la rédaction du contrat, évaluer le processus de négociation

Manager une action commerciale en mode projet

Analyser les composantes de l'offre, définir l'organisation à mettre en œuvre, planifier les grandes étapes du projet, coordonner l'action des différents acteurs, animer des réunions projet, communiquer sur le projet auprès des acteurs internes et externes concernés, exercer une fonction de leadership, permettant de contribuer au travail du groupe, évaluer les résultats atteints

Commercialiser des produits Banque-Assurance

Analyser le régime social, matrimonial, patrimonial et fiscal du client, conseiller le client sur les solutions potentielles, construire des solutions

assurances et/ou bancaires, contractualiser la vente des produits banque/assurance

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

Un secteur émerge très fortement, celui de la banque-assurance, avec près de 27% des certifiés en situation à la sortie pour la promotion 2015. D'autres secteurs sont également très représentés, le commerce (dont le commerce de gros) pour 26%. L'industrie et les services aux entreprises sont proportionnellement présents pour près de 10%.

Les emplois occupés peuvent être : Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur technico-commercial en informatique, Responsable technico-commercial, Technico-commercial, Responsable commercial, Responsable commerce international, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Responsable e-commerce

#### Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1407 : Relation technico-commerciale

C1206 : Gestion de clientèle bancaire

C1102 : Conseil clientèle en assurances

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Quelle que soit la voie d'accès : le candidat doit valider les 3 premiers blocs pour valider le titre de Responsable de développement commercial, le 4ème Bloc Banque-Assurance permet de valider la spécialisation Banque-assurance.

Ces blocs sont certifiés et donnent lieu à une évaluation et une validation pour chacun d'entre eux

Ces blocs sont certifiables par la VAE

Ces blocs sont capitalisables sur 5 ans.

#### Bloc de compétence :

| INTITULÉ   | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION  |
|--|---|
| Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 29535 - Gérer et assurer le développement commercial | <p><b>Descriptif :</b><br/>En exerçant une fonction de veille et en étant attentif à sa cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise, mettre en œuvre le plan des actions opérationnelles devant contribuer au développement des ventes, en suivant les résultats atteints et en procédant aux ajustements nécessaires ou à la mise en œuvre d'actions innovantes en accord avec la direction.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b><br/><i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i><br/>Produire un dossier commercial contenant :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>· Une étude de marché</li><li>· Des préconisations</li><li>· Un plan d'actions opérationnelles</li></ul> <p>Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite<br/>Évaluation professionnelle</p> <p><i>En formation continue (salarié)</i><br/>Produire un dossier commercial contenant :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>· Une étude de marché</li><li>· Des préconisations</li><li>· Un plan d'actions opérationnelles</li></ul> <p>Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite<br/>Ou<br/>Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p> |

| INTITULÉ  | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION  |
|---|---|
| <p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 29535 -<br/>Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre</p> | <p>En tenant compte des caractéristiques de sa zone et des moyens à sa disposition, et en élaborant sa stratégie, piloter la mise en œuvre du plan de 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.</p> <p>Après avoir conduit un ou plusieurs entretiens d'analyse de la demande et de repérage des besoins des clients ou prospects rencontrés, et en évaluant les risques potentiels liés à la demande, construire une offre adaptée au diagnostic posé en tenant compte des différents produits ou services proposés par son entreprise.</p> <p>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.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>En formation initiale (Primo-apprenant)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etude de cas, production écrite, travail individuel, sur table ou situation d'entreprise:</li> <li>- Un plan stratégique de prospection</li> <li>- Une grille d'entretien de découverte</li> <li>- Une analyse des résultats d'une action de prospection</li> <li>- Une analyse du risque client</li> <li>- La conduite d'un entretien de découverte</li> <li>- La conduite d'un entretien de négociation</li> </ul> <p>Evaluation professionnelle</p> <p>En formation continue (salarié)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Etude de cas, production écrite, travail individuel, sur table ou situation d'entreprise:</li> <li>- Un plan stratégique de prospection</li> <li>- Une grille d'entretien de découverte</li> <li>- Une analyse des résultats d'une action de prospection</li> <li>- Une analyse du risque client</li> <li>- La conduite d'un entretien de découverte</li> <li>- La conduite d'un entretien de négociation</li> </ul> <p>Ou</p> <p>Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p> |

| INTITULÉ   | DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION   |
|--|--|
| <p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 29535 - Manager une action commerciale en mode projet</p> | <p>Dans le cadre de l'élaboration et de la négociation d'une offre, manager une action commerciale en mobilisant les acteurs impliqués dans le projet.</p> <p>Modalités d'évaluation :</p> <p>En formation initiale (Primo-apprenant)</p> <p>Produire :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'organisation du planning d'un projet</li> </ul> <p>Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail collectif, Production écrite</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'animation d'une réunion d'action commerciale</li> </ul> <p>Travail individuel ou collectif, Production orale</p> <p>Evaluation professionnelle</p> <p>En formation continue (salarié)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'organisation du planning d'un projet</li> </ul> <p>Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail collectif, Production écrite</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'animation d'une réunion d'action commerciale</li> </ul> <p>Travail individuel ou collectif, Production orale</p> <p>Ou</p> <p>Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p>  |
| <p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 29535 - Commercialiser des produits banque-assurance</p>  | <p><b>Descriptif :</b></p> <p>En exerçant une fonction commerciale et en respectant les réglementations, déterminer les besoins des clients/prospects, afin de proposer les solutions banque-assurance adaptées aux différentes cibles, tout en sécurisant les opérations.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b></p> <p><i>En formation initiale (Primo-apprenant)</i></p> <p>La découverte de l'environnement du client banque-assurance</p> <p>Travail individuel, production orale</p> <p>Produire :</p> <p>La construction de solutions banque-assurance adaptée à la typologie du client</p> <p>Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite</p> <p>Evaluation professionnelle</p> <p><i>En formation continue (salarié)</i></p> <p>La découverte de l'environnement du client banque-assurance</p> <p>Travail individuel, production orale</p> <p>Produire :</p> <p>La construction de solutions banque-assurance adaptée à la typologie du client</p> <p>Etude de cas ou situation d'entreprise, Travail individuel ou collectif, Production écrite</p> <p>Ou</p> <p>Réalisation d'un portefeuille de preuves en relation avec le bloc, 3 à 6 mois après le parcours formatif et une immersion professionnelle de cette durée.</p> |

Validité des composantes acquises : illimitée

|  |   |   |
|--|---|---|
| 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 :<br>Un président (Personnalité qualifiée du monde économique)<br>Un représentant des employeurs<br>Un représentant des salariés<br>Un représentant de la CCI |
| 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 8 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable de développement commercial (option banque-assurance)" avec effet au 14 avril 2017, jusqu'au 21 décembre 2021.

Arrêté du 17 juillet 2015 publié au Journal Officiel du 25 juillet 2015 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur

Arrêté du 10 août 2012 publié au journal officiel du 22 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification de l'autorité 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 :

850 Certifiés par an en moyenne

#### Autres sources d'information :

Site Réseau Negoventis : [www.negoventis.cci.fr](http://www.negoventis.cci.fr)  
[www.cci.fr](http://www.cci.fr)

[Réseau Negoventis](#)

[CCI France](#)

#### Lieu(x) de certification :

CCI France - Réseau Negoventis : Île-de-France - Paris ( 75) [Paris]

CCI France - 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 :

- AIFCC - 7 rue du Professeur Joseph Rousselot - 14077 CAEN Cedex 5

- CCI de l'Aisne - 83 boulevard Jean Bouin - BP 630 - 02322 SAINT-QUENTIN Cedex

- CCI Ajaccio Corse du Sud - Institut consulaire de formation Euro-Méditerranéen (ICFEM) - Route du Ricanto – 20090 AJACCIO
- CCI de l'Ariège - IFCAP - Quartier Saint-Antoine – 09000 SAINT-PAUL-DE-JARRAT
- CCI du Pays d'Arles - Pôle Formation Compétences/CIPEN - 12 chemin du Temple – ZI Nord - 13200 ARLES
- CCI de l'Aveyron - Pôle Enseignement et Formation – Site de Bourran - Avenue de Bruxelles - 12000 RODEZ
- CCI de Bayonne - 50-51 allées Marines - BP 215 - 64102 BAYONNE Cedex
- CCI de Bordeaux - IFCA-CFL - 10 rue René Cassin - 33049 BORDEAUX
- CCI Métropolitaine Bretagne Ouest - Campus des Métiers - IFAC-SUP IFAC - 465 rue de Kerlaurent – BP 30037 - GUIPAVAS – 29801 BREST Cedex
- CCI du Cantal - CCI Formation « Le Campus » - 17 boulevard du Valenc - 15000 AURILLAC
- CCI de Carcassonne Limoux et Castelnaudary - Sud Formation Carcassonne - Chemin Sainte-Marie – CS 30011 - 11890 CARCASSONNE Cedex9
- CCI & Caux - Centre Havrais de Commerce International - 182 quai George V - 76600 LE HAVRE
- CCI de Cognac - ICF - 102 avenue Victor Hugo - 16100 COGNAC
- CCI de Colmar - Pôle Formation - 4 rue du Rhin – BP 40007 - 68001 COLMAR
- CCI des Côtes D'Armor - 16 rue de Guernesey - CS10514 - 22005 SAINT-BRIEUC Cedex 1
- CCI Côte d'Or - 22B rue du Cap Vert – 21800 QUETIGNY
- CCI du Cher - Campus Centre - 149/151 rue de Turly – BP 4030 - 18028 BOURGES Cedex
- CCI de la Corrèze - Campus INISUP - 25 avenue Edouard Herriot – CS 60247 - 19109 BRIVE Cedex
- CCI de la Creuse - Maison de l'Economie - 8 avenue d'Auvergne – 23000 GUERET
- CCI des Deux-Sèvres - SUP TG Niort - 10 place du Temple – 73003 NIORT Cedex
- CCI de la Dordogne - Ecole de Commerce de La Dordogne - Avenue Henry Deluc – 24750 BOULAZAC
- CCI de la Drôme - CFA CCI de La Drôme - 52/74 rue Barthélémy de Laffemas - 26000 VALENCE
- Faculté des Métiers de l'Essonne - 3 chemin Grange au Feu - 91035 EVRY Cedex
- CCI du Grand Hainaut - Groupe Formation Grand Hainaut - 10 avenue Henri Matisse – BP 90027 - 59301 AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
- CCI des Iles de Guadeloupe - Rue Félix Eboué - 97159 POINTE-A-PITRE Cedex
- CCI de Grenoble - CCI Formation Grenoble - 7 rue Hoche - 38000 GRENOBLE
- CCI des Hautes-Alpes - CRET - 36 avenue de la République - 05100 BRIANCON
- CCI de Haute-Loire - 16 boulevard Bertrand - BP 30127 - 43004 LE PUY-EN-VELAY Cedex
- CCI de l'Indre - Centre de Formation CCI de l'Indre - 16 Place Saint Cyran - 36000 CHATEAUROUX
- Interfor-SIA - 2 rue Vade – BP 61718 - 80017 AMIENS Cedex 1
- EMC - 87 place de la Comédie – BP 377 - 39016 LONS-LE-SAUNIER Cedex
- CCI de la Martinique - Direction des Formations - Zone de Manhity – 97232 LE LAMENTIN
- CCI des Landes - ESML - Avenue du Maréchal Foch - 44000 MONT-DE-MARSAN
- CCI de Libourne - ACIFOP Libourne - 7 bis rue Max Linder - 33504 LIBOURNE Cedex
- CCI Grand Lille - CEPRECO - 45 avenue André Chenier – BP 145 - 59053 ROUBAIX Cedex 1
- CCI de Limoges Haute Vienne Campus consulaire BME - 11 rue Philippe Lebon - 87280 LIMOGES
- CCI de la Lozère - Sud Formation Lozère - 16 Bd de Soubeyran - BP 81 - 48002 MENDE
- CCI Lyon Métropole - EKLYA - 36 rue Sergent Michel-Berthet - 69337 LYON Cedex 09
- CCI de Maine-et-Loire - EURESPACE Formation - Rue Eugène Brémond – BP 22116 - 49321 CHOLET Cedex
- CCI du Mans et de la Sarthe - Groupe ESCRA-ISCAM - 132 rue Henri Champion - 72100 LE MANS
- CCI Marseille Provence - Groupe Ecole Pratique (GEP) - 1 rue Saint-Sébastien – 13006 MARSEILLE
- CCI de la Mayenne - Campus CCI Mayenne - Rue Léonard de Vinci – CS36152 - 53062 LAVAL Cedex
- CCI de Meurthe et Moselle - CCI Formation 54 - 3 rue de Mouzon – BP 11019 - 54521 LAXOU Cedex
- CCI de la Moselle - 5 rue Jean-Antoine Chaptal – BP 75071 - 57072 METZ Cedex 3
- CCI de Montauban et du Tarn et Garonne - Centre de Formation consulaire - 61 avenue Gambetta – BP 527 - 82065 MONTAUBAN Cedex
- CCI de Montpellier - Sud Formation Montpellier - 2300 avenue des Moulins - 34185 MONTPELLIER Cedex 4
- CCI de la Nièvre - Groupe CCI Formation - 74 rue Faidherbe – BP 232 - 58002 NEVERS Cedex
- CCI Nantes St-Nazaire - CCI Formation professionnelle - 4 rue Bisson – BP 90517 - 44105 NANTES Cedex
- CCI Nice Côte d'Azur - Direction de la Formation professionnelle et Apprentissage - Immeuble Nice Premium - 1 boulevard Maître Maurice – Slama - 06200 NICE
- CCI de Nîmes - FORMEUM - Parc Georges Besse - Rue Georges Besse - 30900 NIMES
- CCI de Nord Isère - CCI Formation - 5 rue Condorcet – CS 20312 - 38093 VILLEFONTAINE
- CCI de l'Oise - CCI Formation - 230 rue Charles Somasco - 60180 NOGENT-SUR-OISE
- CCI Ouest Normandie - Groupe FIM Saint-Lô - Rue de l'Oratoire – 50180 AGNEAUX
- CCI Région Paris Île-de-France - Isipca - 34/36 rue du Parc de Clagny - 78000 VERSAILLES
- Sup de Vente
- \* 8 avenue de la Porte de Champerret - 75017 PARIS
- \* 51 rue de la Paix - 78100 SAINT-GERMAIN-EN-LAYE
- CCI de Polynésie - CCISM Formation - BP 118 – 98713 PAPEETE TAHITI
- CCI de Pau Béarn - Groupe ESC Pau - Campus universitaire - 3 rue Saint-John Perse – BP 7512 - 64075 PAU Cedex
- CCI de Perpignan - Sud Formation Perpignan - BP 90443 – 66004 PERPIGNAN
- CCI du Puy de Dôme - CCI Formation Puy-de-Dôme - 14 rue Jean Claret – LA PARDIEU - 63000 CLERMONT-FERRAND

- CCI Portes de Normandie - ESCCIE - Parc d'activités de la Forêt - 461 rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 EVREUX Cedex
- CCI de Rennes - Faculté des Métiers - CAMPUS DE Ker Lann - Rue des Frères Montgolfier - BP 17201 - 35172 BRUZ Cedex
- CCI de la Réunion - Pôle Formation - 12 rue Gabriel de Kerveguen - ZI DU Chaudron - CS 31022 - 97495 SAINTE-CLOTILDE Cedex
- CCI de Saint-Etienne - Ecole de Commerce et de la Relation Clients - 49 cours Gabriel - CS 30227 - 42015 SAINT-ETIENNE Cedex
- CCI de Saône et Loire - CCI Espace Emploi-Formation - Place Genevès - BP 531 - 71010 MACON Cedex
- CCI de Seine et Marne - IUT de Meaux - 17 rue Jablinot - 77100 MEAUX
- CCI Seine Mer Normandie - IFA Marcel Sauvage - 11 rue du Tronquet - 76130 MONT-SAINT-AIGNAN
- SIADEP - Rue Marcel Sembat - BP 006 - 62301 LENS Cedex
- SIFCO - 46 avenue Villarceau - 25000 BESANCON Cedex
- CCI de Tarbes - CCI Formation 65 - 78 avenue d'Azereix - 65000 TARBES
- CCI du Tarn - Service Formation Site de Mazamet Espace du Grand Balcon - 2 rue Cormouls Houlès - 81200 MAZAMET
- CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin - Pôle Formation CCI - 234 avenue de Colmar - BP 267 - 67021 STRASBOURG Cedex
- Sud Management - Agropole - CS 20053- Estillac - 47901 AGEN Cedex 9
- CCI de Toulouse - Toulouse Business School Ecoparc - 2 avenue de Mercure - 31134 BALMA Entiere
- CCI du Var - CAPFORMA :
- \* Campus de la Grande Tourrache - ZI Toulon Est - 450 avenue François Arago - 83130 LA GARDE
- \* 190 place Pierre Couillet - 83600 SAINT-RAPHAËL
- CCI de la Vendée - Service Formation - 8 boulevard d'Angleterre - 85000 LA ROCHE-SUR-YON
- ACIF Entreprise - Maison de la Formation - Pôle République - 120 rue du Porteau - BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
- CCI de l'Yonne - Direction Emploi-Formation CCI - 26 rue Etienne Dolet - 89015 AUXERRE Cedex
- CCI de Béziers - Sud Formation Béziers - Rue Joliot-Curie - Parc d'activité le Capistcol - 34 585 BEZIERS Cedex
- CCI de l'Aude - Sud Formation Carcassonne - Chemin Sainte-Marie - 11890 CARCASSONNE cedex 9
- CCI Loir-et-Cher - ECSL - Campus de la CCI - 6, rue Anne de Bretagne - 41 34 BLOIS cedex
- CCI des Vosges - CCI-Formation, 10 rue Claude Gelée - 88026 EPINAL Cedex
- CCI de Haute-Corse, Institut Méditerranéen de Formation, Lieu dit Strada Vecchia, "Valrose" 20290 BORGIO
- CCI de Haute-Savoie, CCI Formation, 6 rue André Fumex, 74000 ANNECY
- CCI d'Eure-et-Loir CCI Campus Eure-et-Loir, 1 avenue Marcel Proust, 28 008 CHARTRES Cedex
- CCI Métropolitaine Bretagne Ouest, EMBA, 1, avenue de la Plage des Gueux, 29000 QUIMPER

**Historique de la certification :**

**Certification précédente :** Responsable de développement commercial