

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31964**

Intitulé

Responsable de développement

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Formatives	Gérant

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310 Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable de développement marketing exerce un rôle clé dans l'organisation. Son activité couvre des domaines variés :

Il met en œuvre une **stratégie de développement et les orientations futures de l'entreprise qui devront assurer sa croissance et amener de nouveaux marchés, accroître la notoriété de l'organisation.**

Les études de marché réalisées et ses actions marketing doivent permettre d'augmenter les **performances commerciales de son entité.**

Il manage son équipe pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, dans le respect de la réglementation en vigueur.

Il gère l'activité en utilisant les méthodes et outils adéquats, avec une parfaite maîtrise des procédures, dans un souci permanent **d'amélioration de la rentabilité.**

Les entreprises de tailles significatives et plus particulièrement celles opérant dans les domaines de l'information, des télécoms, de l'Internet, des médias, des loisirs et de la grande consommation recrutent ce genre de profil.

Les activités du professionnel sont les suivantes :

Mise en œuvre d'une stratégie

Développement de l'activité

Management d'équipe

Gestion d'entreprise

Le titulaire de la certification met en œuvre les compétences suivantes :

Diagnostiquer une stratégie de développement

Organiser un service et une équipe

Concevoir une communication adaptée au développement de l'organisation

Manager le développement

Piloter la relation clientèle

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

Tous les secteurs d'activités économiques sont concernés et plus particulièrement :

Agro-alimentaire

Distribution,

Divertissement et Média

Énergie

Finance

Industrie

Technologies de l'information et de la communication

Hôtellerie / Tourisme / Restauration

Santé

Sociétés de services dont ESN

Selon la taille de l'organisation, les dénominations de poste sont :

Entrepreneur / Créateur (-trice) d'entreprise

Responsable d'un point de vente

Gestionnaire d'un centre de profit

Chef(fe) de secteur

Responsable de planification

Responsable / Chargé(e) du développement et des partenariats

Responsable de la promotion des ventes - Business Development

Responsable / Chargé(e) de marketing et développement commercial

Responsable / Chargé(e) de clientèle

Responsable / Chargé(e) la stratégie commerciale

Responsable / Chargé(e) de marque

Community manager

Chargé(e) d'affaires
 Responsable (e)-commerce
 Attaché(e) commercial
 Consultant(e) e-business
 Et quelques métiers émergents : Digital Planner, Traffic Manager

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1406 : Management en force de vente
M1301 : Direction de grande entreprise ou d'établissement public
M1703 : Management et gestion de produit
M1402 : Conseil en organisation et management d'entreprise
M1707 : Stratégie commerciale

Réglementation d'activités :

Sans objet

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Diagnostiquer une stratégie de développement
 Organiser un service et une équipe
 Concevoir une communication adaptée au développement de l'organisation
 Manager le développement
 Piloter la relation clientèle

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31964 - Manager le développement	Réaliser un planning Partiel Gestion de projet Etudier et analyser un système d'information (SI). Maîtriser les impacts liés à l'évolution du SI dans son entité Rapport spécifique Organisation du Système d'information Participer au contrôle Qualité Synthèse Démarche Qualité Analyser des contrats (de travail, de partenariat, commerciaux, d'assurance, de sous-traitance...) Partiels * Droit social * Droit des affaires * Droit fiscal Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 4 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31964 - Concevoir une communication adaptée au développement de l'organisation	Réaliser une enquête ou une étude de l'environnement commercial Compte rendu Analyse de l'environnement Définir les éléments constitutifs de la marque (image, identité visuelle) Etude de cas Marketing Transposer un contenu écrit en visuel Proposer les contours d'une charte graphique Etude de cas Stratégies de communication Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 3 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31964 - Diagnostiquer une stratégie de développement	Effectuer une veille d'actualités métier Synthèse Veille stratégique Interpréter les orientations stratégiques choisies par une organisation Synthèse Les orientations stratégiques de l'organisation Déterminer les objectifs commerciaux Recueillir les informations sur les publics cibles et sur leurs besoins, savoir les prioriser Etude de cas Stratégie Marketing et commerciale Analyser un plan marketing Etude de cas Plan Marketing Maîtriser les soldes intermédiaires de gestion (SIG) Calculer des flux nets de trésorerie générés par un nouveau projet Proposer des critères décisionnels et des modalités de financement Etudes de cas Gestion financière Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 1 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31964 - Organiser un service et une équipe	Faire un diagnostic des capacités globales de ressources Compte rendu Analyse et diagnostic des ressources Réaliser un diagnostic des ressources humaines d'un service Synthèse Gestion d'équipe Suivre le travail réalisé par les membres de l'équipe. Formaliser les besoins en compétences Mettre en relation des effectifs, des missions à réaliser Etude de cas : Management et ressources humaines Définir des indicateurs de suivi d'une activité Analyser les procédures appliquées Partiel GESTION : Les indicateurs d'un tableau de bord opérationnel Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 2 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 31964 - Piloter la relation clientèle	Sélectionner les moyens et ressources nécessaires à une campagne Construire un plan d'action Etude de cas : Plan d'actions promotionnelles et publicitaires Définir le potentiel du produit ou service. Proposer des axes de développement Challenge Projet web-marketing et e-commerce Gérer des prestataires extérieurs et coordonner les différentes équipes Organiser des partenariats Oral en Anglais Le candidat doit obtenir 12 crédits pour valider le bloc 5 et obtenir un certificat de maîtrise de compétences.

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION		COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Le Directeur du centre Un représentant des enseignants de la formation 2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié
En contrat d'apprentissage	X	

Après un parcours de formation continue	X		Le Directeur du centre Un représentant des enseignants de la formation 2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié
En contrat de professionnalisation	X		Le Directeur du centre Un représentant des enseignants de la formation 2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2014	X		Le Directeur du centre Un représentant des enseignants de la formation 2 personnes en activité ayant des responsabilités de management du monde professionnel dont au moins 1 salarié

	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 17 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, avec effet au 1er juin 2011, jusqu'au 21 décembre 2021.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

25 diplômés

<https://www.formatives.fr>

Autres sources d'information :

Sites internet de Formatives et d'IGC Business school

IGC BUSINESS SCHOOL

Lieu(x) de certification :

Formatives : Bretagne - Ille-et-Vilaine (35) [Rennes]

FORMATIVES

Centre d'affaires Oberthur

74 G rue de Paris

35000 Rennes

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

IGC BUSINESS SCHOOL

74 G rue de Paris

35000 RENNES

IGC BUSINESS SCHOOL

4 bis rue Maryse Bastié

44700 ORVAULT

IGC BUSINESS SCHOOL

Guinezer - Chemin du pont

49070 BEAUCOUZÉ

ALESIA FORMATION

Historique de la certification :