

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 18061**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Responsable du développement commercial industrie et services

Nouvel intitulé : Responsable technico-commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Association internationale pour la formation (AIPF) 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

Les activités du « Responsable du Développement Commercial Industrie & Services » s'orientent autour des axes suivants :

- A1 : Vente et gestion de la relation Client
 - T1 - Organiser un dispositif de veille commerciale
 - T2 - Créer et développer la clientèle
 - T3 - Négocier et vendre
 - T4 - Fidéliser la clientèle et gérer l'information client.

- A2 : Organisation et gestion de l'activité commerciale
 - T1 - Piloter l'activité commerciale
 - T2 - Gérer l'action commerciale et financière

- A3 : Mise en œuvre de la stratégie commerciale
 - T1 - Animer la politique commerciale
 - T2 - Manager l'équipe commerciale

- Module Optionnel : Mise en œuvre d'un projet en environnement
 - T1 - Gérer les éléments d'écologie industrielle
 - T2 - Élaborer un Système de Management Environnemental
 - T3 - Gérer la veille réglementaire environnementale et européenne

Ces activités peuvent s'exercer en langue anglaise et selon la taille de l'entreprise, elles peuvent s'exercer dans un cadre local ou national (agence ou centre de profit).

Les activités attestées :

A1 : Vente et gestion de la relation Client

T1 - Organiser un dispositif de veille commerciale : Analyser l'environnement stratégique de l'entreprise en vue d'adapter son mix produits, Réaliser la veille concurrentielle de l'entreprise.

T2 - Créer et développer la clientèle: Étudier le potentiel de développement commercial et construire une prospection commerciale performante.

T3 - Négocier et vendre: Concevoir l'étude technique et financière adaptée aux clients, Contractualiser l'affaire.

T4 - Fidéliser la clientèle et gérer l'information client: Étudier et déterminer le potentiel de développement, Proposer et organiser une assistance technique, SAV, maintenance, formation ...

A2 : Organisation et gestion de l'activité commerciale

T1 - Piloter l'activité commerciale: Assurer le déploiement promotionnel des produits par la mise en œuvre d'un plan marketing adapté, Constituer les portefeuilles de secteurs de prospection, et identifier les indicateurs de performance

T2 - Gérer l'action commerciale et financière : Utiliser les ratios de gestion pour optimiser la performance commerciale, Participer à l'élaboration de projet d'investissement, Contrôler le suivi administratif et financier des comptes clients (contrats de vente, avoirs, escomptes, remises, ...)

A3 : Mise en œuvre de la stratégie commerciale

T1 - Animer la politique commerciale: Créer et suivre des plans d'actions de fidélisation ou de reconquête des clients, Identifier et planifier les opérations commerciales dans le cadre du budget et des objectifs retenus, Connaître le portefeuille produits et services

T2 - Manager l'équipe commerciale: Conduire un recrutement dans le respect des règles légales et conventionnelles et intégrer les nouveaux collaborateurs, Identifier et gérer la relation avec les institutions représentatives du personnel dans son domaine d'activité, Analyser et coordonner l'activité du service et proposer des axes d'évolution, Mettre en œuvre un système de rémunération et de

stimulation de la force de vente.

Module Optionnel : Mise en œuvre d'un projet en environnement

T1 - Gérer les éléments d'écologie industrielle: Diagnostiquer une situation environnementale, Comprendre le fonctionnement d'une installation classée pour l'environnement, Propositions d'améliorations techniques et commerciales, Décontamination ou réduction des pollutions.

T2 - Élaborer un Système de Management Environnemental: Analyser la situation environnementale de l'entreprise, Réaliser la mise en œuvre des étapes de mise en place du SME en entreprise.

T3 - Gérer la veille réglementaire environnementale et européenne: Collecter les informations juridiques nécessaires à l'entreprise pour la veille réglementaire, Être en capacité de définir et d'utiliser les périodes définies pour réaliser la veille réglementaire

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

Entreprises de toute taille dans les secteurs de la production, des services à destination des entreprises (B2B), de la distribution (agro-alimentaire, biens de consommation durable), de l'environnement.

Fonctions commerciales, vente et négociation : Area Sales Manager, Assistant commercial export, Assistant achat, Attaché commercial, Business développer, Chargé d'affaire, Chargé de relation clientèle, d'études commerciales, Commercial, Commercial et Marketing, Délégué commercial, Ingénieur Commercial, des ventes, Ingénieur technico-commercial, Junior Account, Responsable clientèle et distribution, Responsable Commercial, de Secteur, du développement Commercial, produit, Responsable Zone, Technico-commercial.

Fonctions Marketing : Assistant chef de marché, de produit, Chargé d'étude marketing, du développement et de la communication, Trade Marketing, Chef de Produit, Responsable de produits, Marketing & Communication, Marketing et Ventes.

Fonctions liées à l'Environnement : Assistant qualité, Chef de projet Développement Durable, Chargé de mission Agenda 21, ...

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

H1102 : Management et ingénierie d'affaires

M1707 : Stratégie commerciale

M1403 : Études et perspectives socio-économiques

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composants de la certification :

La certification se compose de 3 blocs de compétences, plus un module optionnel :

Vente et gestion de la relation client

Organisation et gestion de l'activité commerciale

Mise en œuvre de la stratégie commerciale

Mise en œuvre d'un projet de gestion en environnement (module optionnel).

1° Après formation, la certification est globale. Les modalités d'évaluation sont :

Analyses de situations professionnelles élaborées en milieu professionnel

Réalisation d'un dossier d'analyse stratégique et d'un mémoire professionnel

Restitution et évaluation écrite

Travaux de groupes restitutions et évaluations écrites et orales

Études de cas sur les dispositifs de vente, de suivi de clientèle, de gestion d'une activité commerciale

Analyse globale de stratégie commerciale

2° En VAE

Le candidat à la VAE doit prouver d'au moins 3 années d'expérience dans les activités visées par la certification, au un niveau d'autonomie et de responsabilité exigé.

Le candidat rédige un dossier décrivant ses activités ; il est convoqué devant le Jury pour une soutenance et un entretien

La délivrance de la certification peut être globale ou par bloc de compétences.

Validité des composants acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Président : Directeur IDRAC Membres : 5 dont 2 professionnels externes et 2 représentants de l'École
En contrat d'apprentissage	X		idem
Après un parcours de formation continue	X		idem
En contrat de professionnalisation	X		idem
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X		3 dont 2 professionnels

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 30 mars 2007 publié au Journal Officiel du 21 avril 2007 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 21 avril 2007, jusqu'au 21 avril 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 19 novembre 2013 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2013 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Arrêté du 2 juillet 2012 publié au Journal Officiel du 7 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé " Responsable du développement commercial industrie et services" avec effet au 21 avril 2012 jusqu'au 7 août 2017.

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 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 26 janvier 2002 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Intitulé : Responsable en mercatique et négociation industrielle.

Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 7 juillet 1998 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Certificat en mercatique et négociation industrielle'

Arrêté du 1er février 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique sous l'intitulé 'Titre de l'ALPF-IDRAC - Lyon en marketing, gestion et négociation industrielle'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

100 certifiés par année

Autres sources d'information :

<http://www.idracarriere.com>

<http://www.ecoles-idrac.com>

Lieu(x) de certification :

Association internationale pour la formation (AIPF)
47 rue Sergent BERTHET
CP 607
69258 Lyon Cedex 09

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

IDRAC, Campus de Lyon - 47 rue Sergent Michel Berthet - CP 607 - 69009 LYON Cedex 09
IDRAC, Campus de Paris - 20 bis Jardins Boieldieu - 92071 PARIS LA DEFENSE
IDRAC, Campus de Montpellier - Parc Euromédecine - 499 rue de la Croix Verte - 34000 MONTPELLIER
IDRAC, Campus de Nantes -16 boulevard Général de Gaulle - 44200 NANTES
IDRAC, Campus de Toulouse - 4 Place Agapito Nadal - 31000 TOULOUSE
IDRAC, Campus de Nice - Natura B 4 - 1200 Avenue Maurice Donat - 06250 SOPHIA ANTIPOLIS
IDRAC, Campus de Grenoble - 3 bis, rue de la Condamine - 38610 GIERES
IET - 47 rue Sergent Michel Berthet - CP 607 - 69258 LYON Cedex 09
CEFA - 103 route de Rochemaure - BP 86 - 26202 MONTELIMAR Cedex
SUPDEMOD - 4 rue Paul Montrochet - 69002 LYON
Association IMC Alternance - 5 rue Saint Denis - 75001 PARIS
Association IMC Alternance - 8 bis rue de Tunis - 75011 PARIS

Historique de la certification :

Anciens libellés de la certification : - Titre de l'ALPF-IDRAC - Lyon en marketing, gestion et négociation industrielle (Arrêté du 1er février 1995 publié au Journal Officiel du 24 février 1995)

- Certificat en mercatique et négociation industrielle (Arrêté du 23 juin 1998 publié au Journal Officiel du 07 juillet 1998)

- Responsable en mercatique et négociation industrielle (Arrêté du 10 janvier 2002 publié au Journal Officiel du 26 janvier 2002)

Certification précédente : Responsable du développement commercial industrie et services

Certification suivante : Responsable technico-commercial