

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 29409**

### Intitulé

Manager du développement commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Weller International	Directeur

### Niveau et/ou domaine d'activité

**I (Nomenclature de 1969)**

**7 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312t Négociation et vente

**Formacode(s) :**

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

Le Manager du Développement Commercial est chargé de : Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise

Elaborer le plan commercial

Manager les équipes commerciales

Gérer et contrôler l'ensemble des moyens commerciaux

Conduire les négociations commerciales importantes

Participer au plan marketing et au dispositif de veille économique de l'entreprise

Le titulaire de la certification est capable : d'analyser des informations internes et externes afin de concevoir et de proposer des stratégies commerciales ;

d'élaborer des politiques commerciales et de définir les moyens commerciaux

de définir des objectifs de vente, mobiliser les équipes commerciales et évaluer les performances réalisées

d'analyser les coûts et les moyens engagés avec des partenaires intérieurs et extérieurs

de définir les clients « clés » et négocier les offres importantes

de transmettre des informations internes et externes, de contribuer à les faire prendre en compte positivement et de constituer un réseau fiable d'informations utiles.

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

Entreprises de biens et services de toutes tailles et de tous les secteurs d'activités en France ou à l'Etranger

Ingénieur Commercial Responsable Grands Comptes

Directeur des Ventes

Directeur Export

Directeur Marketing France ou International

Directeur Commercial

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

M1707 : Stratégie commerciale

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

Les composantes de la certification comprennent 6 types d'évaluations différentes portant sur : un projet de développement commercial des cas de problématiques commerciales

des simulations de situations de négociation

l'organisation et la participation à des manifestations professionnelles

un stage professionnel de développement commercial

dont les critères d'évaluation permettent de valider les compétences ou capacités attestées par le dispositif de certification.

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° 29409 - Concevoir la stratégie commerciale de l'entreprise	<b>Descriptif :</b> Analyser les informations recueillies Proposer différentes stratégies commerciales Recueillir l'avis de la direction Définir la stratégie de l'entreprise <b>Modalités d'évaluation et de certification :</b> Etude de cas et présentation orale Attestation de compétences visée par Weller

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 29409 - Elaborer le plan commercial	<p><b>Descriptif :</b>            Définir les différentes politiques commerciales            Déterminer la nature et les moyens des actions à réaliser            Présenter un budget</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b>            Rédaction d'un rapport            Attestation de compétences visée par Weller</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 29409 - Manager les équipes commerciales	<p><b>Descriptif :</b>            Définir les objectifs de vente,            Dynamiser le potentiel des collaborateurs commerciaux            Animer des réunions d'analyse des résultats</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b>            Mise en situation professionnelle : animation d'un séminaire,            Rédaction d'un rapport de stage.            Attestation de compétences visée par Weller</p>
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 29409 - Conduire les négociations importantes	<p><b>Descriptif :</b>            Déterminer les clients            Préparer une proposition commerciale            Mener la négociation commerciale.</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b>            Mise en situation : séminaires de négociation commerciale,            Rédaction d'un rapport de stage.            Attestation de compétences visée par Weller</p>
Bloc de compétence n°5 de la fiche n° 29409 - Gérer et contrôler les moyens commerciaux	<p><b>Descriptif :</b>            Analyser les résultats obtenus.            Animer des réunions de suivi ;</p> <p><b>Modalités d'évaluation et de certification :</b>            Rédaction d'un rapport (étude de cas, retour de stage en entreprise)            - Présentation orale.            Attestation de compétences visée par Weller</p>

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Membres : 6 professionnels du développement commercial + le Directeur Pédagogique de WELLER Président : Directeur/Directrice Commercial
En contrat d'apprentissage	X	Membres : 6 professionnels du développement commercial + le Directeur Pédagogique de WELLER Président : Directeur/Directrice Commercial
Après un parcours de formation continue	X	Membres : 6 professionnels du développement commercial + le Directeur Pédagogique de WELLER Président : Directeur/Directrice Commercial
En contrat de professionnalisation	X	Membres : 6 professionnels du développement commercial + le Directeur Pédagogique de WELLER Président : Directeur/Directrice Commercial
Par candidature individuelle		X
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	Membres : 6 professionnels du développement commercial + le Directeur Pédagogique de WELLER Président : Directeur/Directrice Commercial

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

**Base légale****Référence du décret général :****Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :**

Arrêté du 8 juillet 2009 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé Manager du développement commercial avec effet au 21 juillet 2009, jusqu'au 21 juillet 2014. Certification délivrée par : WELLER International Business School.

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

Arrêté du 8 décembre 2017 publié au Journal Officiel le 21 décembre 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur.

Arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé Manager du développement commercial" avec effet au 31 décembre 2015, jusqu'au 17 mars 2021.

Arrêté du 22 décembre 2014 publié au Journal Officiel du 31 décembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau I, sous l'intitulé "Manager du développement commercial" avec effet au 21 juillet 2014, jusqu'au 31 décembre 2015.

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, au niveau II, sous l'intitulé Responsable du développement commercial

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 :**

Statistiques : Environ 15 certifiés par an  
<http://www.weller.fr>

**Autres sources d'information :**

WELLER  
23 bis, rue Guillaume Tell  
75017 PARIS

**Lieu(x) de certification :**

WELLER  
23 bis, rue Guillaume Tell  
75017 PARIS

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

- WELLER, 23 bis - rue Guillaume Tell - 75017 PARIS
- Ecole supérieure des sciences et techniques commerciales (ESTC) - 142, boulevard Longchamp - 13001 Marseille
- Ecole Grandjean - 8 rue de Londres - 67 000 Strasbourg
- Totem formation - Etic center - 9 rue des Charmilles - 35510 Cesson Sévigné
- Institut supérieur Vidal - 10 rue Sesquières - 31000 Toulouse
- ESC Auvergne - 4 place Charles de Gaulle - 63400 Chamalières
- ISTEf - 24 rue de l'industrie - 31685 Toulouse Cedex 6
- Campus strat@innov - 113 rue Aissat Idir Chéraga - 16000 Alger - Algérie

**Historique de la certification :**

Organisme certificateur créé en 1981 Certification mise en place depuis le 1er octobre 2002 au niveau II

**Certification précédente :** Manager du développement commercial