

# Responsable du Développement Commercial

Certification professionnelle "Responsable de Développement Commercial" enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 21/12/2023, au niveau de qualification 6 - code NSF 312 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL - IDRAC), organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : <https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl> - Fiche RNCP N°38505 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505>

[ACCÈS À LA FICHE RNCP](#)[ACCÈS AU DISPOSITIF VAE](#)

## Objectifs de la formation

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. Par conséquent, l'objectif de la certification est de permettre aux candidats de développer une vision opérationnelle des activités de la société et de les articuler sur les dimensions développements et commerciales. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent le Responsable du Développement Commercial à exercer une fonction essentielle de chef de projet capable de faire collaborer des services fonctionnels au service de la croissance, du client et de sa satisfaction.

## Débouchés professionnels

- Responsable du Développement Commercial
- Responsable Commercial / Marketing
- Responsable Succès et Expérience Client
- Conseiller Commercial / Attaché Commercial
- Chef de Projet Commercial / Marketing / Business Analytics
- Développeur Commercial / International / Export

## Poursuite d'études

Le titulaire de cette certification Responsable de Développement Commercial peut faire le choix d'une poursuite d'études avec un Master.

## Conditions d'accès

À l'entrée en formation, la candidat doit être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5. Par dérogation, peuvent également être admis les candidats ayant validé deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'État (120 ECTS minimum).

Les admissions se font après validation des étapes suivantes :

- Etude du dossier d'inscription disponible : [ici](#)
- Entretien de motivation et test de positionnement
- Entretien final avec le directeur

### ALTERNANCE

#### INITIAL

#### Durée de la formation

1 année de formation  
600 heures sur le cycle

#### Rythme de la formation

2 jours en formation  
3 jours en entreprise

#### Date de rentrée

Les rentrées se font, chaque année, sur le mois de septembre.

#### Accessibilité handicap

Nos établissements sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

#### Tarif de la formation

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise.

Le coût de la formation en initial est de 4 800 €. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

## Les formateurs

Nos formateurs sont des professionnels et experts issus des secteurs qu'ils enseignent au sein de notre établissement.

Ils vous accompagnent dans l'acquisition des connaissances et compétences clés grâce à des cours concrets, enrichis par leurs propres expériences terrain.

### Contact – Fréjus

07 77 46 60 08

2740 RD4

83 600 Fréjus

### Contact – Brignoles

06 10 11 37 24

sabrina.acaman@gmail.com

### Contact – Cannes

07 88 47 59 81

68 Boulevard Carnot

06 400 Cannes

### Contact – Draguignan

06 35 22 58 08

169 Avenue Maréchal Juin

83 300 Draguignan

contact@esc-acaman.com

www.esc-acaman.com



# Contenu de la formation & Programme

## BLOC 1 - DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Elaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir la stratégie marketing et élaborer son plan d'action
- Analyser le marché et la concurrence
- Elaborer le plan d'action marketing

## BLOC 2 - DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Réaliser un plan d'action commercial
- Mesurer la performance commerciale
- Elaborer un plan de prospection commerciale omnicanal
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la gestion budgétaire
- Réussir une négociation

## BLOC 3 - MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale

## BLOC 4 - CONTRIBUER A L'INNOVATION D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE

- Value Proposition Design : une méthode pour innover
- Manager et piloter l'innovation
- Management de projet en mode agile
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

## BLOC TRANSVERSAL

- Anglais professionnel
- Intelligence artificielle
- Analyse de données avec EXCEL
- Communication en situation professionnelle
- Dossier professionnel

### ACCÈS DIRECT À LA LISTE COMPLÈTE DES COMPÉTENCES VISÉES

## Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées.

Il est possible, dans certains cas, de valider un ou plusieurs blocs de compétences, selon votre parcours. Pour obtenir votre certification, il vous faudra cependant valider l'intégralité des blocs de compétences. Merci de nous contacter pour une étude de votre dossier.



## Modalités d'évaluation

- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée
- Dossier individuel ou en groupe soutenu individuellement à l'oral
- Business Game
- Mise en situation
- Jeux de rôles et étude de cas individuelle
- Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle
- Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création

## Statistiques et indicateurs de performance

### Taux d'insertion globale des titulaires

2021 : 100%  
2020 : 93%  
2019 : 95%

### Taux d'insertion dans les emplois visés

2021 : 71%  
2020 : 74%  
2019 : 74

### Taux moyen de réussite à l'examen

2021 : 79%  
2020 : 82%  
2019 : 89%

### Taux moyen de présentation à l'examen

2021 : 100%  
2020 : 100%  
2019 : 100%

Document mis à jour le 26/06/2026