

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL\*

### Niveau 6 du RNCP

#### LE MÉTIER

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur stratégique de la croissance de l'entreprise. Il pilote la stratégie commerciale et marketing, développe le chiffre d'affaires et coordonne les actions permettant d'acquérir et fidéliser les clients.

Véritable chef d'orchestre du développement commercial, il analyse son marché, identifie les opportunités de croissance et déploie des stratégies omnicanales intégrant les transformations digitales et l'évolution des comportements clients.

#### LES EMPLOIS VISÉS

Responsable du développement commercial / Responsable commercial / marketing / Responsable comptes clés (Key Account Manager) / Responsable expérience client / Conseiller commercial / attaché commercial / Chef de projet commercial ou marketing / Business developer / développeur commercial / Responsable développement export ou international

#### PRÉ-REQUIS

- A l'entrée en formation, le 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 titre reconnus par l'Etat (120 ECTS minimum).

#### DURÉE

**12 mois**

Contrat d'apprentissage ou  
Contrat de professionnalisation

#### FINANCEMENT

Alternance ou porteur de projet

#### LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18  
contact@antee-formation.com

## COMPÉTENCES VISÉES

- Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise
- Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise
- Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile

Liste des compétences visées : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40257/#anchor3>

## MODALITÉS D'ACCÈS

L'intégration à la formation se fait après un entretien avec un conseiller en formation, permettant d'évaluer le parcours du candidat, son projet professionnel et l'adéquation avec la formation. Cet échange permet également d'accompagner le candidat dans la constitution de son dossier de financement.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée

Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création

Dossier individuels ou en groupe soutenu individuellement à l'oral

Business Game

Mises en situation

Jeux de rôles et étude de cas individuelle

Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle

## INDICATEURS NATIONAUX DE PERFORMANCE DE LA CERTIFICATION

Taux d'insertion globale 2021 : 100% / 2020 : 93% / 2019 : 95%

Taux d'insertion dans les emplois visés 2021 : 71% / 2020 : 74% / 2019 : 74%

Taux de réussite 2021 : 79% / 2020 : 82% / 2019 : 89%

Taux de présentation 2021 : 100% / 2020 : 100% / 2019 : 100%

*Certification professionnelle « Responsable du 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>*