

Responsable du Développement Commercial**Durée :**
528.00 heures

Le métier : Cette formation permet de préparer les participants à devenir des responsables du développement commercial performants, capables d'élaborer et de déployer une stratégie commerciale pertinente, de développer un portefeuille clients et d'assurer la croissance durable de l'activité de l'entreprise.

Elle forme à l'identification et l'exploitation des opportunités commerciales, à la maîtrise des techniques de prospection, de négociation, de suivi client et à la mise en œuvre d'actions commerciales efficaces en cohérence avec les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Cette formation vise à valider la certification professionnelle **Responsable du Développement Commercial (RDC)**, de niveau 6 (BAC+3) sous l'autorité de IMCP - Niveau II (Bac+3) RNCP 37849

Prérequis souhaitable pour l'exercice du métier :

- Permis B.
- Goût pour le commerce et le travail en équipe.

Contrat d'apprentissage

Durée et rythme de l'alternance : Contrat de 12 mois

- 4 jours en entreprise / 1 jour en CFA *
- De 08h45 à 12h30 et de 13h30 à 17h45 *

(*) Durées et rythme à titre indicatif, ajustable en fonction des besoins et des personnes.

Tarif : Formation totalement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Public visé

- Toute personne souhaitant acquérir une certification reconnue ainsi qu'une expérience professionnelle dans les métiers du commerce.

Prérequis

- Diplôme Bac + 2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5 validé.
- Avoir entre 16 et 29 ans révolus.
- Tout âge pour les personnes en situation de handicap.

Responsable du développement commercial*2025/2026*

Les demandes d'enregistrement au RNCP des certifications professionnelles, sont examinées par France compétences, selon plusieurs critères d'enregistrement. Le 4ème critère d'enregistrement au RNCP, prévu par l'article R. 6113-5 du code du travail est le suivant : « La mise en place de procédures de contrôle de l'ensemble des modalités d'organisation des épreuves d'évaluation ». Ce critère fait partie des éléments attendus lors du premier dépôt d'une demande d'enregistrement ou lors d'une demande de renouvellement de l'enregistrement au RNCP.

Le Guide des épreuves s'adresse aux centres partenaires de la Certification Professionnelle « Responsable du Développement Commercial » de niveau 6, délivrée par l'IMCP (N° Fiche RNCP37849)

Ce document est commun à l'ensemble des partenaires et a pour objet de : •
Présenter l'ensemble des épreuves de la certification professionnelle préparée •
Fixer les règles et les modalités d'organisation de chaque épreuve

Le Guide des épreuves fait partie intégrante du dispositif d'information et du contrôle qualité du réseau des centres partenaires, garant d'égalité, de clarté et de transparence.

ADMTC, EST CHARGÉE DE L'ACCOMPAGNEMENT ET DE LA MISE EN PLACE DES MODALITÉS D'ORGANISATION DE LA CERTIFICATION

ADMTC représente l'organisme certificateur au niveau national et coordonne l'organisation des épreuves des centres partenaires, sous la supervision du certificateur.

Les consignes et grilles d'évaluation des épreuves de la certification sont mises à disposition sur la plateforme admtc.pro dans le répertoire « BOITE A OUTILS ».

1 | 6

1. SYNTHÈSE DES ÉVALUATIONS PAR BLOC DE COMPÉTENCES

BLOC 1 Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	EVALUATIONS PÉDAGOGIQUES	MODALITÉS	EXAMINATEUR
	<u>Epreuves nationales :</u> → Diagnostic stratégique → Plan d'actions commerciales	Ecrit Ecrit + Oral	Centre
	<u>Contrôle des connaissances :</u> → S1 – Etude de marché → S1 - Outils de pilotage	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 2 Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	EVALUATIONS PÉDAGOGIQUES	MODALITÉS	EXAMINATEUR
	<u>Epreuves nationales :</u> → Développement commercial → Entretien de négociation	Ecrit + Oral Oral	Centre
	<u>Contrôle des connaissances :</u> → S2 – Politique de prix → S2 – Gestion portefeuille clients	Contrôle des connaissances	Centre

BLOC 3 Manager une équipe commerciale	EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	MODALITES	EXAMINATEUR
	<u>Epreuve nationale</u> : → Management d'équipe	Ecrit + Oral	Centre
	<u>Contrôle des connaissances</u> : → S3 – Le recrutement → S3 – L'animation d'équipe	Contrôle des connaissances	Centre
EVALUATIONS TRANSVERSES	EVALUATION PROFESSIONNELLE DES COMPETENCES METIER ET COMPORTEMENTALES	MODALITES	EXAMINATEUR
	Evaluation des compétences en situation de travail	Grille	Entreprise
	AUTO-EVALUATION DES COMPETENCES METIER ET COMPORTEMENTALES	MODALITES	EXAMINATEUR
	Auto-évaluation de l'apprenant dans le processus d'évaluation	Grille	Apprenant
	GRAND ORAL		CERTIFICATEUR

2. EVALUATIONS PEDAGOGIQUES ET TRANSVERSES

BLOC DE COMPETENCES 1

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	
• Epreuves nationales : □ Diagnostic stratégique □ Plan d'actions commerciales	• Contrôles des Connaissances : □ S1 - Etude de marché □ S1 - Outils de pilotage

L'organisation des épreuves est sous la responsabilité du Centre de préparation. Les consignes des épreuves et les grilles d'évaluation sont disponibles sur la plateforme dans le répertoire « BOITE A OUTILS ».

• **Epreuve nationale : Diagnostic stratégique > Ecrit individuel**

Epreuve nationale dont la date est imposée par le Certificateur (voir calendrier)

Epreuve individuelle organisée sur plusieurs semaines et encadrée par un formateur référent. L'apprenant propose un diagnostic stratégique sur le développement commercial de son entreprise d'accueil.

- Ecrit individuel de 10 pages maximum + 5 pages d'annexes maximum

La production écrite est à déposer sur la plateforme à la date indiquée au calendrier et la grille d'évaluation est à compléter à la date indiquée au calendrier.

La correction est assurée par le Centre de préparation à l'aide de la grille d'évaluation des compétences disponibles sur la plateforme dans le répertoire « Boîtes à outils ».

• **Epreuve nationale : Plan d'actions commerciales > Ecrit individuel + Oral**

individuel Epreuve nationale dont la date est imposée par le Certificateur (voir calendrier)

Epreuve individuelle organisée sur plusieurs semaines et encadrée par un formateur référent. Sur la base du diagnostic stratégique, l'apprenant propose un Plan d'actions commerciales sur le développement commercial de son entreprise d'accueil.

- Ecrit individuel de 10 pages maximum + 5 pages d'annexes maximum
- Présentation orale individuelle de 10 mn + 10 mn de questions/réponses avec PPT

La production écrite et le PPT sont à déposer sur la plateforme à la date indiquée au calendrier et les grilles d'évaluation sont à compléter aux dates indiquées au calendrier.

La correction est assurée par le Centre de préparation à l'aide des grilles d'évaluation des compétences disponibles sur la plateforme dans le répertoire « Boîtes à outils ». Le jury est composé du formateur référent du module et d'un professionnel.

• **Contrôles des connaissances**

Durant les épreuves de contrôle de connaissances, les apprenants n'ont pas accès à leurs cours, ni à internet.

Epreuves écrites individuelles (libres) :

- S1 – Etude de marché (note /20)
- S1 – Outils de pilotage (note /20)

La correction du CC est assurée par le Centre de préparation. Le sujet du CC doit être déposé sur la plateforme. La grille d'évaluation est à compléter à la date indiquée au calendrier.

• **Evaluation professionnelle** : Justification professionnelle par le tuteur en entreprise du niveau d'acquisition des compétences mises en œuvre (compétences observables et/ou mesurables).

• **Auto-évaluation de l'apprenant** : Implication active de l'apprenant dans le processus d'évaluation d'acquisition et de consolidation des connaissances et des compétences (suivi individualisé avec le formateur référent).

• Epreuves nationales : □ Développement commercial □ Entretien de négociation	• Contrôles des Connaissances : □ S2 – Politique de prix □ S2 – Gestion portefeuille clients
---	--

L'organisation des épreuves est sous la responsabilité du Centre de préparation. Les consignes des épreuves et les grilles d'évaluation sont disponibles sur la plateforme dans le répertoire « BOITE A OUTILS ».

• Epreuve nationale : Développement commercial > Ecrit Individuel + Oral individuel
Epreuve nationale dont la date est imposée par le Certificateur (voir calendrier)
Etude de cas portant sur le développement de la stratégie de croissance à tirer au sort parmi 4 entreprises proposées par le Certificateur.
Epreuve individuelle organisée sur plusieurs semaines et encadrée par un formateur référent
□ Ecrit individuel de 20 pages maximum + 10 pages d'annexes maximum
□ Présentation orale individuelle de 10 mn + 10 mn de questions/réponses avec PPT
La production écrite et le PPT sont à déposer sur la plateforme à la date indiquée au calendrier et les grilles d'évaluation sont à compléter aux dates indiquées au calendrier.
La correction est assurée par le Centre de préparation à l'aide des grilles d'évaluation des compétences disponibles sur la plateforme dans le répertoire « Boîtes à outils ». Le jury est composé du formateur référent du module et d'un professionnel.

• Epreuve nationale : Entretien de négociation > Oral individuel
Epreuve nationale dont la date est imposée par le Certificateur (voir calendrier)
A partir de cas fournis par le Certificateur, l'apprenant simule un entretien de négociation face à un client (tirage au sort du sujet).
□ 15 mn de simulation face à un client + 30 mn de préparation
La correction est assurée par le Centre de préparation à l'aide de la grille d'évaluation des compétences disponible sur la plateforme dans le répertoire « Boîtes à outils ». Le jury est composé du formateur référent du module qui assure le jeu de rôle face à l'apprenant et d'un professionnel du secteur qui évalue l'apprenant.

• Contrôle des connaissances
Durant les épreuves de contrôle de connaissances, les apprenants n'ont pas accès à leurs cours, ni à internet.
Epreuves écrites individuelles (libre) :
□ S2 – Politique de prix (note /20)
□ S2 – Gestion portefeuille clients (note /20)
La correction du contrôle des connaissances est assurée par le Centre de préparation. Les sujets du contrôle de connaissances doivent être déposés sur la plateforme (pas de dépôt des copies du contrôle de connaissances). Les grilles d'évaluation sont à compléter à la date indiquée au calendrier.

EVALUATIONS TRANSVERSALES

- Evaluation professionnelle :** Justification professionnelle par le tuteur en entreprise du niveau d'acquisition des compétences mises en œuvre (compétences observables et/ou mesurables).
- Auto-évaluation de l'apprenant :** Implication active de l'apprenant dans le processus d'évaluation d'acquisition et de consolidation des connaissances et des compétences (suivi individualisé avec le formateur référent).

• Epreuve nationale : ☐ Management d'équipe	• Contrôles des Connaissances : ☐ S3 – Le recrutement ☐ S3 – L'animation d'équipe
L'organisation des épreuves est sous la responsabilité du Centre de préparation. Les consignes des épreuves et les grilles d'évaluation sont disponibles sur la plateforme dans le répertoire « BOITE A OUTILS ». • Epreuve nationale : Management d'équipe > Ecrit individuel + Oral individuel Epreuve nationale dont les dates sont imposées par le Certificateur (voir calendrier) Epreuve individuelle portant sur le management d'une équipe commerciale au sein de l'entreprise d'accueil. L'apprenant doit envisager un service commercial virtuel (futur) où il serait le responsable du développement commercial. Cette épreuve est organisée sur plusieurs semaines et encadrée par un formateur référent. L'apprenant propose la création du service commercial de son entreprise d'accueil en mettant l'accent sur le management d'équipe. ☐ Ecrit individuel de 20 pages (sans les annexes) ☐ Présentation orale individuelle de 10 mn + 10 mn de questions/réponses avec PPT La production écrite et le PPT sont à déposer sur la plateforme à la date indiquée au calendrier et les grilles d'évaluation sont à compléter aux dates indiquées au calendrier. La correction est assurée par le Centre de préparation à l'aide des grilles d'évaluation des compétences disponibles sur la plateforme dans le répertoire « Boites à outils ». Le jury est composé du formateur référent du module et d'un professionnel • Contrôle des connaissances Durant les épreuves de contrôle de connaissances, les apprenants n'ont pas accès à leurs cours, ni à internet. Epreuves écrites individuelles (libre) : ☐ S3 – Le recrutement (note /20) ☐ S3 – L'animation d'équipe (note /20) La correction du contrôle des connaissances est assurée par le Centre de préparation. Le sujet du contrôle de connaissances doit être déposé sur la plateforme (pas de dépôt des copies du contrôle de connaissances). La grille d'évaluation est à compléter à la date indiquée au calendrier.	

EVALUATION TRANSVERSALES
• Evaluation professionnelle : Justification professionnelle par le tuteur en entreprise du niveau d'acquisition des compétences mises en œuvre (compétences observables et/ou mesurables). • Auto-évaluation de l'apprenant : Implication active de l'apprenant dans le processus d'évaluation d'acquisition et de consolidation des connaissances et des compétences (suivi individualisé avec le formateur référent).

3. LE GRAND ORAL

BLOCS DE COMPETENCES 1 + 2 + 3
EVALUATION ORALE

Le Grand Oral est la dernière étape du dispositif d'évaluation des compétences pour chaque bloc de la certification professionnelle.

• **Le Grand Oral (sans support de présentation)**

Le jury évalue le candidat en basant l'échange sur l'analyse du dossier de l'apprenant en l'amenant avec bienveillance à expliciter ses expériences et mettre en exergue l'acquisition des compétences mobilisées.

A l'issue du Grand Oral, le jury émet un avis complété d'une justification qui sera remis au Jury National de Certification.

Le déroulement du Grand Oral :

- 15 mn de présentation (sans support de présentation)
 - 45 mn d'échanges avec le Jury
 - 15 mn de concertation
- soit 1h15 environ par candidat à la certification

• **Le dossier du Grand Oral**

Il est constitué automatiquement par la plateforme des documents suivants : □ La fiche de poste,

- La synthèse des évaluations pédagogiques (mentionnant les justifications par compétences)
- Les résultats du contrôle continu,
- Les grilles d'évaluations professionnelles,
- Les grilles d'auto-évaluations,
- Le CV actualisé,
- Le « Passeport Certification ».

Les consignes de cette épreuve sont disponibles sur la plateforme dans le répertoire « Boîte à outils ».

Les attendus qui constituent le Dossier du Grand Oral sont à déposer / compléter selon les dates indiquées au calendrier.

L'objectif du dossier du Grand Oral est de démontrer au jury :

- que la certification préparée s'inscrit dans un parcours professionnel ciblé et que son obtention permettra à l'apprenant d'atteindre les objectifs qu'il s'était fixés en décidant de préparer cette certification.
- que son investissement professionnel et scolaire lui a permis d'acquérir les compétences visées par la certification pour prétendre à occuper un des postes qui s'inscrit dans les objectifs du marché de l'emploi.

Organisation de la formation

Modalité de la formation : Formation en présentiel

Effectif par session : 10 minimum

Modalités et délais d'accès à la formation :

Pour répondre à votre projet de formation, l'équipe de conseillers formation/recrutement se tient à votre disposition par téléphone au 06.52.58.48.98 ou par courriel : admissions@prisma-academy.com.

L'accès à nos formations se déroule en 4 étapes :

- Test en ligne
- Étude du dossier du candidat

- Entretien de motivation
- Passage en commission

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir le signaler au référent handicap par courriel : psh@prisma-academy.com dès la première prise de contact, pour que nous puissions vous accueillir au mieux. PRISMA FORMATIONS est en mesure de mobiliser le référent "Ressource Handicap Formation" pour étudier d'éventuelles solutions de compensation afin de sécuriser l'ensemble du parcours de formation.

Contact du référent handicap:

Julie MAAREK,

psh@prisma-formations.com

Tél: 07 67 23 79 23

Le délai d'accès à la formation est de un mois à partir de la date d'inscription.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap : les lieux d'accueil et de formation de PRISMA FORMATIONS sont conformes à la réglementation ERP, pour l'accueil de personnes en situation de handicap.

Équipe pédagogique

PRISMA FORMATIONS forme en France. Nos formateurs diplômés et compétents, sont dotés d'une expérience dans l'environnement professionnel du domaine enseigné. Ils sont tous sensibilisés au système qualité, aux techniques pédagogiques et ont une expérience avérée de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance entre présentiel en organisme de formation et périodes en entreprise.
- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés à l'aide d'un téléviseur interactif
- Technique magistrale, pour les exposés et aspects techniques.
- Techniques participatives et interrogatives pour les études de cas concrets et mises en situation.
- Plateau technique pour les mises en situations professionnelles
- Évaluations en cours de formation : Quizz en salle, tour de table, Questions ouvertes, mises en situation, jeux de rôle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites sous forme d'argumentaire, Quizz, QCU et/ou QCM.
- Évaluations en cours de formation (ECF).
- Jury d'examen selon les modalités d'évaluation du référentiel du TP Négociateur Technico-Commercial.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Indicateurs de résultats

- Taux d'obtention de la certification des candidats présentés à l'examen : (à venir, nouvelle formation 2026)
- Taux de satisfaction des stagiaires : (à venir, nouvelle formation 2026)
- Taux de retour à l'emploi à l'issue de la formation : (à venir, nouvelle formation 2026)

<https://www.inserieunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

PRISMA ACADEMY

40 avenue des Nations-Bâtiment Etoile
93420 Villepinte

Email: admissions@prisma-academy.com

Tel: 06.52.58.48.98

