



BAC + 3 / NIV 6

## Responsable du développement commercial

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RNCP 38505

Enregistrée pour trois ans sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 21/12/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé « Responsable du Développement Commercial », avec effet jusqu'au 21/12/2026, délivrée par AIPF-ICL, l'organisme certificateur.



La clé de votre réussite, c'est **vous** !

### Objectifs de la formation



La certification professionnelle **Responsable du développement commercial** vise à former des professionnels reconnus sur le marché commercial. A l'issue de la formation, vous serez en mesure de développer la stratégie commerciale de l'entreprise, piloter la croissance et la relation client, coordonner des équipes commerciales, et gérer des projets marketing et business.

### PUBLIC VISÉ :

Tout Public

Pré-requis : Être titulaire d'un Diplôme de niveau 5

### MODALITES DE FORMATION :



Formation en alternance

Date limite inscription 30/10/2026

Durée de la formation :  
11 mois - 432 heures



Rythme :  
1 jour en centre  
4 jours en entreprise

Tarifs : Contrat d'apprentissage

8600€\*

\*Pris en charge par l'OPCO et l'entreprise en cas d'alternance

### CHIFFRES CLÉS

Indicateurs en cours de calcul



### MODALITES D'INSCRIPTION

Dossier - Test de positionnement - Entretien



Délai d'accès après validation du dossier



### CONTACT

Directeur Commercial

**DAVID AMANOU**

david@prisma-formations.com

06 52 58 48 98



## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

Apports théoriques, étude de cas,  
mises en situation, travaux pratiques

## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Evaluations pédagogiques : Epreuves nationales formatives, contrôle des connaissances  
Evaluations transverses : Evaluations professionnelles - Auto-évaluation  
Evaluation certificative : Le grand Oral

## PROGRAMME DE FORMATION

### Bloc 1 - Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise 74 H

Elaborer un diagnostic stratégique, réaliser une cartographie des parties prenantes, définir une stratégie marketing et élaborer son plan d'action, analyser le marché et la concurrence, élaborer le plan d'action marketing.

### Bloc 2 - Déployer le plan de développement commerciale d'une entreprise 114h

Réaliser un plan d'action commercial, mesurer la performance commerciale, élaborer 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 - 86h

Recruter et former une équipe commerciale, animer une équipe commerciale, analyser la performance commerciale.

### Bloc 4 - Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile - 87h

Value proposition design : une méthode pour innover, manager et piloter l'innovation, management de projet en mode agile, élaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable, améliorer la stratégie digitale de l'entreprise.

### Bloc transversal - 71h

Anglais - IA - Excel - Communication professionnelle - Dossier professionnel - Culture générale économique et commerciale - Handicap et inclusion en relation client - Techniques de recherche d'emploi - Savoir être en entreprise

## EXAMEN - VALIDATION :

La certification professionnelle Responsable du développement commercial est composée de 4 blocs :

### RNCP38505BC01 - Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

Stratégie de développement commercial - Ecrit + Oral

### RNCP38505BC02 - Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise

Pilotage du développement commercial - Ecrit + Oral  
Entretien découverte et qualification du besoin - Jeu de rôle  
Négociation client - Jeu de rôle

### RNCP38505BC03 - Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise

Recruter et former - Jeu de rôle + Ecrit  
Réunion d'équipe - Ecrit + Oral

### RNCP38505BC04 - Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile

Innovation à valeur ajoutée - Ecrit + Oral  
Communication RSE - Ecrit + Oral

### Epreuve Complémentaire - Dossier Professionnel - Ecrit + Oral

Pour obtenir la certification professionnelle, le candidat doit valider les 4 blocs de compétences, le dossier professionnel, avoir un taux d'assiduité  $\geq 80\%$ , 80 jours de présence/an en entreprise. Possibilité de s'inscrire aux épreuves de remplacement et/ou session unique de rattrapage l'année suivante.

## ACCESSIBILITÉ :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour étudier les besoins d'adaptation.

Référente Handicap

**Julie MAAREK**

psh@prisma-formations.com

07 67 23 79 23



### Déroulement de l'examen :

Bloc 1 - Ecrit collectif - Oral individuel

Bloc 2 - Ecrit collectif - Oraux individuels

Bloc 3 - Ecrit et oral individuel + Ecrit et oral collectif

Bloc 4 - Ecrit et oral individuel + Ecrit collectif et oral individuel

Epreuve complémentaire - Dossier professionnel

Organisme certifié Qualiopi

**Qualiopi**  
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Certificat n° : 763 OF Ind 3  
Délivré le : 21/06/2024  
Valide jusqu'au : 22/03/2027

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes :  
Actions de formation - Actions de formation par apprentissage