

BACHELOR RNCP 40568

RDC - Responsable de développement commercial



Cette formation en alternance d'un an et de niveau 6, (bac+3) vous forme au métier de responsable développement commercial.

Chargé de la gestion et du développement des activités commerciales de l'entreprise, vos fonctions incluent la contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, la négociation des ventes, la gestion du développement de l'entreprise et l'encadrement et l'animation d'une équipe.

La fonction est stratégique pour l'entreprise car elle peut contribuer à sa croissance en améliorant ses performances commerciales.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- ✓ Responsable Commercial
- ✓ Manager de clientèle
- ✓ Développeur commercial
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Chargé d'accueil et de service à la clientèle
- ✓ Chargé de clientèle

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du Bachelor RDC Généraliste peut exercer les secteurs suivants : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, groupes PME/PMI, collectivités/administration, comités d'entreprises.



RYTHME D'ALTERNANCE

Sur 1 an ; 3 semaines en entreprise ; 1 semaine en formation



GROUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

308h hors évaluation
448h selon les modalités d'évaluation



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PREREQUIS

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

Ou

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

PREREQUIS RELATIONNEL

- Excellentes qualités de communication
- Sens du relationnel et de la négociation
- Écoute active et empathie
- Leadership et animation d'équipe
- Adaptabilité et diplomatie
- Orientation client et sens du service.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
-

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;
Nous consulter.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Une formation synchrone en présentiel favorise une véritable interaction entre les participants et le formateur. Cette simultanéité des échanges permet aux apprenants de poser leurs questions en temps réel et d'interagir directement avec le formateur ainsi qu'avec les autres participants, créant ainsi un environnement d'apprentissage dynamique et collaboratif.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

La formation mobilise plusieurs méthodes pédagogiques, dont la pédagogie active. Celle-ci favorise l'acquisition des compétences par l'implication des participants dans un apprentissage coopératif et collectif. Elle inscrit l'apprenant dans une démarche d'action et d'expérimentation, lui permettant de tester ses initiatives en temps réel et de confronter ses hypothèses, seul ou avec les autres. Pour soutenir cette approche, différents dispositifs sont utilisés : études de cas, simulations, jeux de rôle et projets collaboratifs.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Alternance pédagogique : rythme alterné entre périodes en centre de formation et en entreprise, favorisant la mise en pratique des acquis.
- Positionnement initial : évaluation des compétences à l'entrée en formation et restitution auprès du maître d'apprentissage.
- Suivi individualisé : livret d'apprentissage et de suivi en entreprise, complété par des visites régulières et des séances de tutorat.
- Rencontres tripartites : échanges entre le maître d'apprentissage, le formateur référent et le représentant légal pour assurer la cohérence du parcours.
- Formation en présentiel : animée par une équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant d'une expertise métier et d'une solide expérience en formation professionnelle.
- Approche pédagogique active : capitalisation sur les périodes en entreprise, compléments en centre de formation, pédagogie par objectifs.

- Méthodes variées : travaux de groupe, exposés, mises en situation, études de cas, vidéos, visites d'entreprises.
- Suivi et traçabilité : émargement par demi-journée, questionnaires de satisfaction, évaluations en entreprise.
- Évaluation finale : mémoire et soutenance devant jury.

OUTILS PEDAGOGIQUES

- **Supports interactifs** : tableau blanc, tableau numérique interactif
- **Équipements audiovisuels** : vidéoprojecteur, diffusion de vidéos pédagogiques
- **Espaces adaptés** : salles de formation équipées pour favoriser l'apprentissage collaboratif

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :
Gérer et assurer le développement commercial ;
Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre ;
Manager une action commerciale en mode projet.

CONTENU DE LA FORMATION

RNCP40568BC01 - ELABORER LE PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients
- M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- M1.4 - Élaborer le plan d'action commercial omniscanal
- M1.5 Présenter un plan d'action commercial argumenté

RNCP40568BC02 - DEPLOYER LA STRATEGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE

- M2.1 Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- M2.2 Construire le plan de prospection omniscanale
- M2.3 préparer les actions de prospection
- M2.4 conduire des entretiens de prospection
- M2.5 Analyser les résultats de prospection

RNCP40568BC03 - CONSTRUIRE ET NEGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- M 3.1 Diagnostiquer les besoins du client
- M 3.2 Construire et chiffrer une offre adaptée
- M 3.3 Argumenter son offre commerciale
- M 3.4 Élaborer une stratégie de négociation
- M 3.5 Conduire une négociation commerciale

- M 3.6 Contractualiser la vente
- M 3.7 Évaluer le processus de négociation

BLOC 4 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET

- M 4.1 Travailler en mode projet
- M 4.2 Organiser et mobiliser une équipe projet
- M 4.3 Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- M 4.4 Évaluer la performance des actions commerciales

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

RNCP40568BC01 - ELABORER LE PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

Un dossier de développement commercial, constitué de l'analyse des résultats d'une étude de marché, de la formulation de préconisations visant au développement des ventes dans un contexte omniscanal, de l'établissement d'un plan d'action commercial et des outils de pilotage associés à la mise en œuvre du plan d'action.

Etude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel
- Production écrite et orale

RNCP40568BC02 - DEPLOYER LA STRATEGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE

Un plan de prospection omniscanal, comprenant la définition des cibles à approcher, le choix des actions de prospection à mettre en œuvre sur différents canaux (numérique, téléphonique, événementiel...), les conditions de réalisation du plan de prospection, des supports de communication physiques et digitaux, une grille ou un script d'entretien de prospection et l'analyse des résultats d'une action de prospection.

Etude de cas ou situation d'entreprise - Travail individuel
- Production écrite et orale

RNCP40568BC03 - CONSTRUIRE ET NEGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

Une proposition commerciale s'appuyant sur un entretien de découverte du client, intégrant la définition de son besoin et l'évaluation des risques liés à sa demande, une offre commerciale de produit/service adaptée au besoin du client, l'argumentation de présentation de l'offre commerciale.
Mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'une étude de cas d'entreprise fictive ou réelle - Travail individuel
- Production écrite et orale

La conduite d'une négociation commerciale, comprenant l'élaboration de la stratégie de négociation, la réalisation d'un entretien de négociation, l'analyse rétrospective de la négociation et de son résultat, la validation des principales clauses à intégrer dans le contrat de vente.

Mise en situation reconstituée à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

La réalisation d'une action de suivi de la situation d'un client, intégrant la prise en compte de l'évolution de sa situation et la proposition d'une nouvelle offre produits/services adaptée.

Etude de cas ou situation d'entreprise - Travail individuel - Production écrite

RNCP40568BC04 - PILOTER L'ACTIVITE ET LES EQUIPES COMMERCIALES EN MODE PROJET

L'organisation d'un projet commercial, comprenant l'évaluation des compétences et des moyens à mobiliser, le choix des professionnels à impliquer, la définition de la méthode de conduite des actions, la répartition des rôles et tâches au sein du collectif, la structuration des étapes de réalisation du projet d'affaires

Etude de cas ou situation d'entreprise - Travail collectif - Production écrite et orale

L'animation d'une réunion d'action commerciale.

Mise en situation professionnelle reconstituée - Travail individuel dans un cadre collectif - Production orale

L'évaluation des résultats de l'activité commerciale

Etude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Travail individuel - Production écrite et orale

Consultez les modalités d'évaluation sur :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40568>

Suivi en entreprise par le/la référent(e) accompagne, évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé.

Les visites en entreprise sont un levier essentiel pour la qualité et le suivi pédagogique

Les visites en entreprise constituent un outil fondamental dans le cadre des formations en alternance et des parcours professionnalisants. Elles répondent à plusieurs objectifs :

- **Assurer le suivi pédagogique** : elles permettent de vérifier la cohérence entre les activités réalisées en entreprise et les objectifs de formation définis dans le référentiel.
- **Renforcer le lien entre les acteurs** : ces rencontres favorisent la communication entre l'apprenant, le maître d'apprentissage et le formateur référent, garantissant une coordination efficace.
- **Adapter le parcours** : elles offrent l'opportunité d'identifier les besoins spécifiques de l'apprenant et de mettre en place des actions correctives ou des compléments de formation si nécessaire.
- **Garantir la conformité qualité** : les visites sont un indicateur fort de la démarche Qualiopi, car elles attestent du suivi individualisé et de la traçabilité des apprentissages.
- **Valoriser l'expérience professionnelle** : elles permettent de capitaliser sur les situations vécues en entreprise pour enrichir les apprentissages en centre de formation.

Modalités pratiques :

- Planification dès le début du parcours.
- Rencontre tripartite (apprenant, maître d'apprentissage, formateur référent).
- Utilisation du livret d'apprentissage comme support de suivi.
- Compte rendu formalisé pour assurer la traçabilité.

PASSERELLES et EQUIVALENCES

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en correspondance partielle :

Le Bloc RNCP40568BC01 – Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal présente une correspondance partielle avec :

- **RNCP36534 – Responsable de distribution omnicanale**, bloc *RNCP36534BC01 – Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal*.

- **RNCP37075 – Chargé du développement commercial**, bloc *RNCP37075BC01 – Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE.*

Les **Blocs RNCP40568BC02 – Déployer la stratégie de prospection commerciale** et **RNCP40568BC03 – Construire et négocier une offre commerciale** correspondent partiellement à :

- **RNCP38123 – Responsable du développement commercial**, bloc *RNCP38123BC02 – Développer et assurer le suivi de la performance commerciale.*

Le **Bloc RNCP40568BC04 – Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet** présente des correspondances partielles avec :

- **RNCP38123 – Responsable du développement commercial**, bloc *RNCP38123BC03 – Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client.*
- **RNCP38505 – Responsable du développement commercial**, blocs *RNCP38505BC03 – Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise* et *RNCP38505BC04 – Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile.*
- **RNCP38604 – Responsable d'activités commerciales**, blocs *RNCP38604BC03 – Définir et piloter les éléments budgétaires du plan d'actions commerciales* et *RNCP38604BC04 – Animer et développer l'activité de l'équipe commerciale.*
- **RNCP39122 – Responsable technico-commercial**, bloc *RNCP39122BC04 – Coordonner l'équipe et l'activité technico-commerciale.*

Anciennes versions de la certification professionnelle reconnues en correspondance partielle :

Le **Bloc RNCP40568BC01 – Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal** présente une correspondance partielle avec la certification **RNCP36395 – Responsable de développement commercial**, bloc *RNCP36395BC01 – Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal.*

Le **Bloc RNCP40568BC02 – Déployer la stratégie de prospection commerciale** correspond partiellement au bloc *RNCP36395BC02 – Élaboration et mise en œuvre d'une*

stratégie de prospection omnicanale de la même certification.

Le **Bloc RNCP40568BC03 – Construire et négocier une offre commerciale** présente une correspondance avec le bloc *RNCP36395BC03 – Construction et négociation d'une offre commerciale.*

Enfin, le **Bloc RNCP40568BC04 – Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet** correspond partiellement au bloc *RNCP36395BC04 – Management de l'activité commerciale en mode projet.*

VALIDATION PAR BLOCS

Le référentiel de la certification **Responsable de développement commercial** est structuré en **quatre blocs de compétences**. Cette certification peut être obtenue en formation initiale ou continue, soit par validation des blocs séparément, soit dans son intégralité.

La validation de chaque bloc repose sur une ou plusieurs évaluations définies dans le référentiel. La certification totale est délivrée lorsque le candidat obtient une **moyenne générale de 10/20 minimum**, sans note inférieure à **10/20 dans l'un des quatre blocs** (note éliminatoire). Dans ce cas, le candidat obtient le titre complet.

Si le candidat atteint une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 mais obtient une note inférieure à 10/20 dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs validés (note $\geq 10/20$). Il obtient alors une **certification partielle**, limitée aux blocs validés.

De même, si la moyenne générale est inférieure à 10/20, la certification totale n'est pas délivrée, mais le candidat conserve les blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne. Dans ce cas également, il obtient une **certification partielle** correspondant aux blocs validés.

La certification professionnelle est réputée acquise par la validation des **quatre blocs de compétences** qui la composent.

POURSUITE D'ÉTUDES

La formation vise un accès direct à l'emploi mais il est possible de poursuivre vers des formations de niv 7 compatibles.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai
04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Responsable de Développement Commercial
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40568>
/

CODE RNCP

40568

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40568>
/

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI France

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

Date du dernier Journal Officiel ou Bulletin Officiel :
25-04-2022

Date de décision 30-04-2025

Durée de l'enregistrement en années 5

Date d'échéance de l'enregistrement 30-04-2030

Date de dernière délivrance possible de la certification 30-04-2034

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



Au national

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2023	1784	66	92	87	83
2022	1974	40	90	68	70
2021	1969	45	92	69	68

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises
c.davenet@digne.cci.fr
06 89 34 76 52