



Programme de formation

Certification professionnelle
Responsable de Développement
Commercial



19 avenue Albert Camus
21000 DIJON

Tel 03 80 74 87 65

contact@selforme.com
www.selforme.com

Siret 535 347 587 00011 – APE/NAF 8559A – N° de Déclaration d'activité : 26 2103 470 21 – UAI : 0212262V

Certification professionnelle

Responsable de développement commercial (RDC)



Dans le cadre du partage et du co-portage des parcours, SELFORME assurera avec ses branches territoriales la gestion administrative et pédagogique des formations dispensées par ses formateurs et prestataires de formations.

SELFORME organisera le parcours de formation dont le programme correspond à la préparation aux épreuves de la CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL.

Le Responsable de Développement Commercial (RDC) contribue à la définition et à la mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise. Il pilote un plan d'actions commerciales, développe la croissance de l'entreprise en identifiant de nouveaux marchés et opportunités, et manage une équipe commerciale pour atteindre les objectifs fixés.



RESPONSABLE
COMMERCIALE

Cadre réglementaire du diplôme préparé

Certification professionnelle enregistrée pour trois ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.

Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

01





Prérequis d'accès à la certification

Pour être inscrit à la certification RDC, le candidat doit être titulaire au minimum :

- D'un diplôme BAC + 2 validé ou,
- D'une certification professionnelle de niveau 5 inscrite au RNCP.

Les candidats titulaires de diplôme de niveaux supérieurs sont bien entendu éligibles à la certification.

Buts de la formation

- Intégrer le stagiaire dans le réseau des professionnels.
- Lui permettre d'acquérir des compétences pratiques et pédagogiques nécessaires à la CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (séances pédagogiques et démonstrations commentées).
- L'amener à acquérir les savoirs théoriques nécessaires à la CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RDC, le conduire à être force de proposition dans la coordination de l'élaboration du suivi du projet commercial et managérial de la structure d'accueil en phase alternée.

Méthodes pédagogiques et techniques mises en œuvre



La formation à la CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL s'étend sur 514H. Le système pédagogique préconisé associe plusieurs modalités d'apprentissage dont la répartition peut varier selon le site de formation. Il s'appuie notamment sur :



Des actions de formations en présentiel

Ces sessions se déroulent dans un environnement où les participants se retrouvent physiquement dans un même lieu). Elles permettent une interactivité et des échanges instantanés avec l'équipe pédagogique et les autres apprenants. Des activités collaboratives et des discussions sont mises en œuvre.



Des sessions d'apprentissage en visioconférence

Ces formations à distance permettent une interactivité en temps réel tout en offrant plus de flexibilité. Elles incluent :

- Des échanges en direct avec le formateur et les autres participants via une plateforme de visioconférence.
- Des activités collaboratives, comme des travaux en sous-groupes, des partages d'écran et des sondages interactifs.
- Un accompagnement pédagogique dynamique avec des supports numériques et des interactions régulières.



Des sessions d'apprentissage sous forme de prescrits

Selon un calendrier défini, les apprenants réalisent des prescrits de formations transmis par l'équipe pédagogique. Elles reposent sur :

- Des contenus pédagogiques structurés, transmis par l'équipe pédagogique (modules e-learning, fiches de lecture, exercices, vidéos, etc.).
- Un apprentissage flexible, où chaque participant évolue à son rythme dans un cadre défini.
- Un suivi et des points d'évaluation, permettant de mesurer la progression et de répondre aux éventuelles questions.



Des sessions d'apprentissage sous forme d'e-learning tutoré

Les apprenants ont aussi la possibilité d'accéder à des contenus de formation via notre plateforme Moodle LMS (Learning Management System). Elle centralise des modules interactifs composés d'objectifs, de cours, de résumés, d'exercices et d'évaluations qui jalonnent le parcours de formation pour une progression structurée.

Des activités complémentaires viennent renforcer l'apprentissage comme des quiz, des vidéos interactives...

Ces actions d'apprentissage sont réalisées au rythme de chaque apprenant et selon ses contraintes personnelles et professionnelles. Elles peuvent s'effectuer en entreprise et/ou tout autre lieu. Les heures effectuées dans ce cadre sont imputables au même titre que celles réalisées en centre de formation.

Les interactions entre les participants et les équipes pédagogiques se font de manière différée, souvent via des groupes de discussions, des e-mails, par téléphone ou via notre plateforme Moodle favorisant une interaction continue et un soutien adapté aux besoins individuels.

Un accompagnement technique et pédagogique entoure l'apprenant lors de ses sessions d'apprentissage synchrone et asynchrone :

- Une assistance technique est assurée par les personnes suivantes :
 - [Matthieu Caffin - matthieu-caffin@selforme.com](mailto:matthieu-caffin@selforme.com)
 - [Fatiha Sedrat - fatiha-sedrat@selforme.com](mailto:fatiha-sedrat@selforme.com)

Elles sont en charge de la résolution des problématiques techniques, soucis de connexions, soucis d'accès aux contenus à distance, accessibilité sur ordinateur, tablette ou mobile.

Elles peuvent être contactées par mail, de 9h à 17h, et s'engagent à fournir une réponse aux sollicitations dans un délai de 48h ouvrées maximum. Cet accompagnement est complété par des procédures d'utilisation pour guider les apprenants dans l'utilisation des outils de formation.

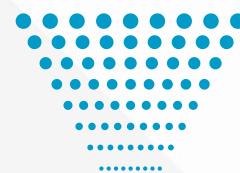
- Un accompagnement pédagogique est assuré par un tuteur désigné et/ou par l'équipe pédagogique, garantissant une réponse aux échanges asynchrones dans un délai de 48 heures.



Contenu pédagogique

CCP	MODULES DE FORMATION	NB H
1. PILOTER LE DEVELOPPEMENT OPERATIONNEL DU PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES	1.1 L'étude de marché	18
	1.2 Le diagnostic stratégique	19
	1.3 La recherche d'actions commerciales	35
	1.4 Le plan d'actions commerciales	70
2. DEVELOPPER LA STRATEGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE	2.1 Stratégie commerciale de l'entreprise	14
	2.2 Typologie des clients	20
	2.3 L'action par le prix	20
	2.4 L'action par la commercialisation	905
3. MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE	3.1 Le recrutement	35
	3.2 Le pilotage de la force de vente	56
COMPETENCES TRANSVERSES	Tutorat, examen et préparation Grand Oral bloc 1	365
	Tutorat, examen et préparation Grand Oral bloc 2	41
	Tutorat, examen et préparation Grand Oral bloc 3	49
	+ rentrée, positionnement, bilan	10
	TOTAL FORMATION	514

Modalités de la certification



L'obtention de la CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL se caractérise par différentes évaluations :

Blocs	Evaluations pédagogiques	Modalités	Examineur
BLOC 1 - Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	→ Épreuves nationales : Diagnostic stratégique Plan d'actions commerciales	Écrit Écrit + Oral	Centre
	→ Contrôle des connaissances : S1 – Étude de marché S1 – Outils de pilotage	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 2 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	→ Épreuves nationales : Développement commercial Entretien de négociation	Écrit + Oral Oral	Centre
	→ Contrôle des connaissances : S2 – Politique de prix S2 – Gestion portefeuille clients	Contrôle des connaissances	Centre
BLOC 3 - Manager une équipe commerciale	→ Épreuve nationale : Management d'équipe	Écrit + Oral	Centre
	→ Contrôle des connaissances : S3 – Le recrutement S3 – L'animation d'équipe	Contrôle des connaissances	Centre
Évaluations transverses	→ Évaluation professionnelle des compétences métier et comportementales	Grille	Entreprise
	→ Auto-évaluation des compétences métier et comportementales	Grille	Apprenant
BLOCS 1, 2 ET 3	GRAND ORAL		CERTIFICATEUR

