

NIVEAU 6 Responsable du développement commercial

En apprentissage

Certification professionnelle de niveau 6 "Responsable du développement commercial" enregistrée au RNCP sous le numéro 38505 par décision du directeur général de France Compétences en date du 21/12/2023, délivrée par AIPF, code nsf 312.



NIVEAU DE DIPLOME NIVEAU 6

CODE RNCP

38505 - 21-12-2026

CERTIFICATEUR

Association internationale pour la formation (AIPF)

FORMATION

Certifiante
Durée : 1 an

DOMAINES DE FORMATION

Marketing, développement et stratégie commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS

Admissions en 3 étapes :

- 1 - Dépôt du dossier en ligne
- 2 - Concours épreuve orale : entretien individuel
- 3 - Réception de la réponse sous 5 jours après épreuve orale

Début des inscriptions : de 1 jour à 9 mois avant le début de la formation qui commence en septembre.

PRÉ-REQUIS

- Réservé uniquement à toute personne ayant validé un Bac +2 ou 120 ECTS

PROGRAMME

- Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise (84h)
- Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise (140h)
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise (86h)
- Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile (116h)
- Travaux professionnels (64h)

EN APPRENTISSAGE

Rythme

- 1/2 semaine en formation
- 2/3 semaines en entreprise

Les + de l'apprentissage

- + Expérience professionnelle
- + 1 diplôme, 1 métier
- + Insertion professionnelle
- + Formation prise en charge par l'employeur
- + Poursuite d'études possible
- + Salaire

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux du développement d'une Business Unit, dans un contexte d'activité internationale
- Dans un contexte caractérisé par :
- La transformation digitale, impactant les processus commerciaux et la relation client
- La nécessité d'unifier la démarche commerciale et la démarche marketing
- L'élargissement des fonctions à l'ensemble de la relation et de l'expérience client
- Savoir gérer une équipe, des projets de développement et un budget
- Définir et maîtriser le parcours client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques, dossiers, jeux de rôle, QCM

digitalisés, études de cas, mises en situation professionnelle, mémoire professionnel. Les 4 blocs de compétences, ainsi que le mémoire professionnel, doivent être validés pour obtenir la certification professionnelle.

INFOS PRATIQUES SUR LE PARCOURS

- Contrat d'apprentissage
- Formation accessible par la VAE

DÉBOUCHÉS

- Responsable du développement commercial
- Responsable commercial / marketing / de comptes, de comptes-clés
- Responsable succès et expérience client
- Conseiller commercial / Attaché commercial
- Chef de projet commercial/marketing / business analytics
- Développeur commercial / international / export

TARIFS

- Formation gratuite pour les alternants. La prise en charge est assurée par FRANCE Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO).
- Consultables en ligne.

DÉBUT ET LIEU DE FORMATION

Septembre
Châlons-en-Champagne

COMPÉTENCES GLOBALES VISÉES

Le responsable du développement commercial conçoit, met en œuvre et pilote la stratégie commerciale et marketing d'une organisation afin d'assurer sa croissance et sa performance durable, en intégrant les dimensions économiques, digitales, sociales et environnementales.

TAUX DE RÉUSSITE

80 % (2023)



Accès aux personnes en situation de handicap étudié lors de l'entretien de positionnement.
Voir encadré : « Handicap ».

POURSUITE D'ÉTUDES

- Vers le Programme Grande École (diplôme visé Bac+5 - Grade de Master)
- MBA (certification professionnelle de niveau 7)

VOTRE INTERLOCUTRICE

Delphine PARAMANOFF

Coordnatrice pédagogique Niveau 6
campus@ozanam-groupe.fr
03 26 69 32 70