PRISMA ACADEMY

Le CFA de Prisma Formations



NIV 6

Responsable du développement commercial

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RNCP 38505

Certification professionnelle « Responsable du développement commercial » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 21/12/2023, au niveau de qualification 6 - code NSF 312 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC), organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl - Fiche RNCP N° 38505 consultable sur : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505

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 - 448 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



Nouvelle formation

MODALITES D'INSCRIPTION

Dossier - Test de positionnement - Entretien







Délai d'accès après validation du dossier



CONTACT

Directeur Commercial
DAVID AMANOU
david@prisma-formations.com
01 46 91 93 03

PRISMA ACADEMY

Le CFA de Prisma Formations

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES :

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée - Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création - Dossier individuels ou en groupe soutenu individuellement à l'oral - Business Game - Mises en situation - Jeux de rôles et étude de cas individuelle - Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle

PROGRAMME DE FORMATION

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

Elaborer un diagnostoc 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 commercial omnicanal, satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client, piloter la gestion budgetaire, 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, elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable, améliorer la stratégie digitale de l'entreprise.

Bloc transversal - 87h

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 ≥ 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.

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

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
01 46 91 93 02

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