

PROGRAMME DE FORMATION

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial »

RNCP38505 – Niveau 6 du RNCP

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>

Intitulé exact	Responsable du Développement Commercial
Code RNCP	RNCP38505
Niveau de qualification	Niveau 6 du RNCP
Code NSF	312
Durée d'enregistrement	3 ans à compter du 21/12/2023
Organisme certificateur	ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC)
Fiche RNCP	https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505
Dispositif VAE	https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl
Structure	4 blocs de compétences
Organisme préparateur	Performance Business School

Objectifs de la formation

La formation certifiante prépare à l'acquisition de la certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RNCP38505) dans sa globalité, à travers les 4 blocs de compétences suivants :

RNCP38505BC01 – Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise
 RNCP38505BC02 – Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise
 RNCP38505BC03 – Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise
 RNCP38505BC04 – Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile

Public concerné et prérequis

Tout public souhaitant acquérir la certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RNCP38505).

Prérequis d'entrée en formation

A l'entrée en formation, le candidat doit être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5.

Par dérogation, peuvent également être admis les candidats ayant validé deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titre reconnus par l'Etat (120 ECTS minimum).

Modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation de la certification professionnelle sont les suivantes :

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

Durée et organisation de la formation

Durée totale	429,5 heures d'enseignement sur 1 an
Période	D'octobre de l'année N à juin de l'année N+1
Durée de présence en entreprise	La durée minimale obligatoire de présence en entreprise est fixée à 60 jours sur le cursus. Cette obligation s'applique à l'ensemble des candidats, quel que soit le statut de formation (alternance ou formation initiale).
Modalité	Formation en initial ou alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation)
Effectif	20 personnes maximum par classe
Rythme	2 jours de formation en présentiel par semaine / 3 jours en entreprise
Lieu	Ilot des Picotières – 83110 Sanary-sur-Mer

Le parcours fait l'objet d'un suivi pédagogique régulier par l'équipe de Performance Business School. Des points de suivi peuvent être organisés avec l'apprenant, l'équipe pédagogique et, le cas échéant, le tuteur ou maître d'apprentissage en entreprise, afin de suivre la progression, l'assiduité, l'acquisition des compétences et les éventuelles difficultés rencontrées.

En cas d'absence, de retard, de difficulté pédagogique, sociale ou professionnelle, l'apprenant peut être reçu en entretien individuel afin d'identifier les causes de la difficulté et de mettre en place, si nécessaire, des actions d'accompagnement, de remédiation ou d'adaptation du parcours.

Contenu de la formation

RNCP38505BC01 – Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise (73,5 heures)

Compétences visées

Réaliser une analyse de son marché au moyen d'un diagnostic stratégique et d'une veille stratégique afin d'identifier les forces, faiblesses ainsi que les opportunités et menaces de son/ses domaine(s) d'activité
Identifier les parties prenantes internes et externes en réalisant un recensement systématique des acteurs clés sur l'activité commerciale afin d'identifier leur influence directe ou indirecte sur l'activité économique et commerciale de son périmètre
Hiérarchiser les cibles en tenant compte des volumes et de la rentabilité afin de prioriser les actions à mettre en œuvre
Définir les objectifs du plan de développement commercial en prenant en compte les objectifs stratégiques, les moyens mis à disposition et l'horizon temporel du développement attendu afin de structurer le cadre opérationnel du business plan
Planifier les différentes actions à mettre en œuvre en respectant les contraintes financières, techniques et humaines nécessaires pour atteindre les objectifs fixés au terme du plan.

Présenter le plan de stratégie commerciale et marketing de son périmètre au moyen d'un dossier construit dans l'objectif d'obtenir une validation des moyens financiers nécessaires et humains pour mettre en œuvre la stratégie commerciale et son plan d'action associé

Réaliser une veille concurrentielle, commerciale, technique et technologique continue en recoupant divers flux et canaux d'informations afin de disposer d'une analyse permanente et pertinente de l'environnement concurrentiel de son périmètre et relayer l'information auprès de la direction

Proposer les ajustements du plan de stratégie commerciale en tenant compte de la veille et des niveaux de réalisation des objectifs dans le but d'assurer la cohérence entre la stratégie, les moyens et les résultats et soumettre ces propositions à la direction

RNCP38505BC02 – Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise (114 heures)

Compétences visées

S'approprier le discours commercial et les supports de vente en fonction des évolutions du produit afin de promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise dans le cadre de présentations commerciales
 Concevoir un plan de prospection commerciale ciblé à partir des objectifs et des moyens afin d'atteindre les niveaux d'objectifs validés dans le cadre de la stratégie commerciale et marketing de son périmètre
 Réaliser un plan d'action commercial au moyen d'une analyse de marché afin d'atteindre les objectifs commerciaux validés dans le cadre de la stratégie commerciale de l'entité d'une entreprise
 Organiser le développement ciblé d'un portefeuille commercial en tenant compte du parcours et de l'expérience client de l'entreprise afin d'identifier des prospects

Réaliser un entretien commercial adapté au contexte en respectant la trame commerciale de son entreprise afin d'élaborer une proposition commerciale chiffrée et complète correspondant aux besoins du client
 Formaliser une proposition commerciale chiffrée et complète, en accord avec la stratégie commerciale et le positionnement de l'entreprise au moyen des outils mis à disposition par l'entreprise afin de répondre aux besoins du client
 Mener les négociations de vente au moyen des techniques adaptées afin d'ajuster une proposition commerciale aux besoins du client
 Optimiser la gestion de la relation client au moyen des outils de management commercial mis à disposition par l'entreprise afin de satisfaire les clients, créer de la valeur et générer de la marge
 Gérer les réclamations/litiges au moyen d'outils adaptés afin de renforcer la relation client et assurer la fidélisation client
 Concevoir un budget commercial au moyen d'outils adaptés et à partir d'hypothèses en matière de prix de vente et marge afin de structurer l'activité commerciale et les actions à déployer
 Piloter le budget commercial au moyen d'indicateurs de performance clé (KPI) et de tableaux de bord afin de suivre et évaluer l'évolution de la trajectoire commerciale

RNCP38505BC03 – Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise (86 heures)

Compétences visées

Participer aux activités de recrutement du personnel en collaborant avec le service RH afin d'aligner ses actions avec la politique RH, les objectifs fixés, les règles de droit et les règles de fonctionnement internes de l'entreprise
 Coordonner la répartition des tâches d'une équipe commerciale au moyen des outils mis à disposition par l'entreprise afin d'optimiser les compétences individuelles et collectives et atteindre les objectifs d'efficacité opérationnelle fixés
 Développer les compétences et niveau de formation de son équipe en lien avec le service RH en communiquant la stratégie à adopter et en contrôlant régulièrement les résultats et l'utilisation des moyens techniques mobilisés afin de soutenir le développement de l'activité
 Accompagner individuellement les membres de l'équipe en partant des besoins et objectifs du groupe afin d'optimiser la performance collective et la qualité des relations internes
 Animer une équipe en réseau en utilisant les nouvelles technologies afin d'optimiser le temps et la productivité de l'équipe
 Communiquer sur les réseaux professionnels et d'affaires en créant et relayant de l'information dans le but de promouvoir l'entreprise, conforter son image et développer le portefeuille clients
 Piloter au quotidien les objectifs individuels et collectifs de son équipe en réévaluant la performance opérationnelle au regard des moyens et du contexte afin de proposer des plans d'optimisation
 Contrôler la performance de l'équipe au moyen de suivi d'indicateurs afin de maintenir une qualité de service optimum
 Gérer les équipes en tenant compte de la diversité et des situations de handicap dans l'objectif de créer un environnement de travail inclusif et une cohésion d'équipe

RNCP38505BC04 – Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile (87 heures)

Compétences visées

Impulser des évolutions et innovations de développement commercial et marketing créatives et originales en faisant remonter des informations du terrain afin de contribuer à l'émergence de projets innovants, agiles et créateurs de valeur
 Mettre en œuvre une méthode de gestion de projet d'affaires agile à l'aide d'outils de gestion de projet mis à disposition par l'entreprise afin d'optimiser le travail collaboratif, la circulation de l'information interne et l'avancement des projets
 Coopérer avec les fonctions transverses /support en partageant de l'information et remontant les problématiques issues du terrain afin d'optimiser la mise en œuvre des projets innovants
 Présenter les projets de développement d'affaires innovants de l'entreprise en les défendant auprès de la direction commerciale et marketing afin de répondre aux besoins de l'activité commerciale



Intégrer la stratégie RSE dans les actions de communication de l'innovation commerciale et marketing en s'appuyant sur les valeurs sociétales et environnementales de l'entité afin de renforcer l'image de l'entreprise et son impact
Mettre en œuvre la stratégie marketing digital d'une entreprise en utilisant les innovations en matière de IA/DATA afin d'accroître la visibilité, la notoriété de l'entreprise et augmenter les ventes
Mesurer l'efficacité de communication de l'innovation au moyen d'indicateurs afin d'évaluer l'impact des actions de communication des projets d'innovation auprès des cibles

Enseignement complémentaires

Enseignements complémentaires aux 4 blocs de compétences de la certification : anglais professionnel, intelligence artificielle appliquée au développement commercial, analyse de données avec Excel et communication en situation professionnelle. Le dossier professionnel relate les missions confiées à l'apprenant en entreprise, en lien avec les blocs de compétences de la certification.

Moyens et méthodes pédagogiques

Apports théoriques sur la base du référentiel ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC)
Cas pratiques, mises en situation et jeux de rôles sur chaque bloc de compétences
Business Game et projet fil rouge avec entreprise partenaire
Les apprenants bénéficient de supports pédagogiques adaptés aux objectifs de chaque module : supports de cours, études de cas, mises en situation, ressources documentaires, outils numériques, travaux individuels et collectifs. Ces ressources sont mises à disposition afin de favoriser l'acquisition progressive des compétences visées par la certification.

Profil des formateurs

Titulaires d'un diplôme équivalent ou supérieur et 3 années d'expériences professionnelles minimum dans leur domaine d'intervention.

Moyens techniques

Salle équipée (chaises, tables, téléviseur connecté grand écran, paperboard)
Salle de conférence dédiée aux mises en situation professionnelles

Modalités et délais d'accès

La formation se déroule en présentiel au sein de l'établissement à Sanary-sur-Mer.

Procédure d'admission	Dossier de candidature, entretien individuel et test de positionnement : Avant l'entrée en formation, un entretien individuel et un test de positionnement sont réalisés afin d'identifier le projet professionnel du candidat, ses acquis, ses besoins, ses éventuelles contraintes et les adaptations nécessaires à son parcours. Ces éléments permettent de vérifier l'adéquation entre le profil du candidat, les prérequis de la formation et les objectifs de la certification préparée.
Ouverture des inscriptions	À partir de février 2026 (sur rendez-vous)
Date limite d'inscription	Au plus tard le 15 octobre de l'année N
Effectif maximum	20 apprenants par promotion

Tarifs et financements

En alternance	Prise en charge des coûts de formation par les OPCO (formation gratuite pour l'apprenant) via contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
En formation initiale	6 000 euros / an + 350 euros de frais de dossier à l'inscription (inclut le stage de minimum 4 mois)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement la référente handicap afin d'étudier les besoins d'aménagement et les adaptations possibles du parcours, des modalités pédagogiques ou des évaluations, dans le respect des exigences de la certification.

Lorsque la situation le nécessite, Performance Business School peut également orienter l'apprenant vers des partenaires spécialisés du champ du handicap, tels que l'Agefiph, Cap emploi ou toute structure compétente permettant de sécuriser l'accueil, l'accompagnement et le suivi de la personne concernée.

Mme Kelly SAEZ - Référente handicap
Tél. : 04 94 07 85 82 | contact@pbschool.fr

Nous étudierons ensemble les aménagements et adaptations possibles pour permettre le suivi de la formation.

Débouchés professionnels

Les titulaires de la certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RNCP38505) peuvent exercer notamment les fonctions suivantes :

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

Conditions d'attribution de la certification professionnelle

L'attribution de la certification professionnelle est décidée par le Jury National de Certification si l'apprenant répond aux conditions cumulatives suivantes :

Validation des quatre blocs de compétences

Validation du dossier professionnel

60 jours de présence effective en entreprise

Un bloc de compétences est validé si l'ensemble des compétences qui le composent est acquis. Un bloc de compétences validé est acquis à vie.

Indicateurs de performance de la certification

Les indicateurs nationaux de performance de la certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RNCP38505) sont les suivants :

Indicateur	2021	2020	2019
Taux d'insertion globale	100 %	93 %	95 %
Taux d'insertion dans les emplois visés	71 %	74 %	74 %
Taux de réussite	79 %	82 %	89 %
Taux de présentation	100 %	100 %	100 %

Ces indicateurs sont ceux de la certification professionnelle délivrée par ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC), organisme certificateur. Ils portent sur l'ensemble des centres partenaires habilités.

Indicateurs Performance Business School

Indicateur	Performance Business School
Nombre d'apprenants concernés par la promotion	Première promotion entrée en formation en octobre 2026. Donnée consolidée disponible à l'issue du parcours.
Taux d'insertion globale	Donnée non disponible à ce jour : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Premiers résultats attendus à l'issue du parcours et des enquêtes d'insertion.
Taux d'insertion dans les emplois visés	Donnée non disponible à ce jour : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Premiers résultats attendus à l'issue du parcours et des enquêtes d'insertion.
Taux d'obtention de la certification	Donnée non disponible à ce jour : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Donnée disponible après les premiers passages devant le jury de certification.
Taux d'obtention par bloc de compétences	Donnée non disponible à ce jour : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Donnée disponible après les premiers passages devant le jury de certification.
Taux de présentation à la certification	Donnée non disponible à ce jour : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Donnée disponible après les premières sessions de certification.
Taux d'interruption en cours de formation	Suivi assuré tout au long du parcours de formation. Donnée chiffrée consolidée disponible à l'issue de la première promotion.
Taux de rupture des contrats d'apprentissage	Suivi assuré tout au long du parcours pour les apprenants en contrat d'apprentissage. Donnée chiffrée consolidée disponible à l'issue de la première promotion.
Taux de satisfaction des apprenants	Donnée non disponible à ce jour pour cette certification : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Donnée disponible après réalisation des enquêtes de satisfaction prévues pendant et à l'issue du parcours.
Taux de satisfaction des entreprises et tuteurs	Donnée non disponible à ce jour pour cette certification : la première promotion est entrée en formation en octobre 2026. Donnée disponible après réalisation des enquêtes de satisfaction auprès des entreprises et tuteurs.
Valeur ajoutée de l'établissement	La valeur ajoutée de Performance Business School est appréciée à partir du niveau d'entrée des apprenants, des besoins identifiés lors du positionnement, des actions d'accompagnement mises en place, de la progression pédagogique constatée, des résultats de certification, du maintien dans le parcours et de l'insertion ou poursuite d'études à l'issue de la formation.
Modalités de suivi et d'actualisation des indicateurs	Performance Business School assure un suivi régulier des indicateurs dans le cadre de sa démarche qualité. Les données sont collectées à partir du suivi pédagogique, des émargements, des bilans, des enquêtes de satisfaction, des retours entreprises, des résultats de certification, des ruptures éventuelles de contrats et des enquêtes d'insertion. Les indicateurs sont actualisés dès que les données sont disponibles et exploitables.

Contact et informations

Contact	Secrétariat administratif
Téléphone	04 94 07 85 82
Email	contact@pbschool.fr
Adresse	101 Avenue Desmazures – Ilot des Picotières – 83110 Sanary-sur-Mer
N° de déclaration d'activité	93 83 06 86 083 (préfet de région Provence-Alpes-Côte d'Azur)