

RESPONSABLE du DÉVELOPPEMENT & du PILOTAGE COMMERCIAL

TITRE RNCP 34524

Certifié niveau 6

Code NSF 312p

Certifié niveau 6, code NSF 312p, par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, délivré par Ascencia Business School



En partenariat avec



Cette formation est construite sur un modèle alternant présence en centre de formation et présence en entreprise.

Faire le choix de l'alternance permet de combiner enseignement de bon niveau, expérience professionnelle et rémunération.

Compétences visées : Les compétences visées par le titre de «Responsable du développement et du pilotage commercial» sont organisées en cinq domaines.

- **Domaine commercial** : maîtriser des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre les objectifs commerciaux, d'élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.
- **Domaine marketing** : connaître des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing
- **Domaine de gestion** : connaître des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, d'analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, d'analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.
- **Domaine management et animation d'équipe** : maîtriser des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe.
- **Domaine transversal** : maîtriser des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais.

Cette formation permet de :

- Suivre une troisième année après le Bac
- Apprendre au contact de formateurs pédagogues et expérimentés
- Acquérir des compétences professionnelles
- Préparer un titre reconnu par l'État et les entreprises

Prérequis : Bac + 2 ou titre niveau 5 RNCP validé, ou candidat pouvant justifier de 3 années d'expérience en responsabilités commerciales (après validation du certificateur)

Qualités attendues : Esprit d'analyse et de synthèse, sens des responsabilités, méthode, aptitude à la relation humaine et à la communication, autonomie dans le travail personnel.

Procédure d'admission (mai à octobre) :

La phase d'admission s'effectue en quinze jours à réception du dossier candidat complet (dossier téléchargeable sur site internet). Après un test et un entretien de motivation, la candidature est validée ou refusée. Après confirmation de l'inscription, accompagnement individualisé à la recherche d'un contrat d'alternance (CV, présentation, recherches ...).

Durée et modalités du cursus de formation : de septembre à juillet, soit 511 heures de formation. 2 j. au Campus (lundi et mardi) / 3 j. en entreprise. En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Possibilité de formation en initial avec 8 semaines consécutives de stage en entreprise.

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise après signature du contrat.

Aide aux Personnes en Situation de Handicap :

Toute personne en situation de handicap peut nous consulter afin de trouver une réponse adaptée. Les locaux sont non accessibles aux PMR mais un aménagement est possible avec changement des salles de cours et d'accueil.

Responsable pédagogique : bettini.so@lmf83.fr

Évaluation de la formation et épreuves finales :

- Chaque bloc est composée de plusieurs modules.
- Chaque module fait l'objet d'une évaluation de fin de module de type : écrit de une à deux heures, oraux, présentation documentaire, dossiers. Il peut faire l'objet de contrôles continus (exposé, écrits professionnels, simulation de situation ...)
- Les modules font également l'objet d'une évaluation des compétences au travers d'une étude de cas de fin de bloc (3 heures X 4).
- En fin d'année, remise d'un rapport final d'activités pour évaluer les compétences et capacités exigées par la certification.
- Soutenance du Rapport d'activité devant un Jury lors du grand Oral de fin d'année (45 minutes).

Conditions de validation :

- Le candidat doit obtenir une moyenne de 10/20 minimum à chaque bloc pour valider son titre.
- Les blocs ne se compensent pas entre eux
- Les modules d'un bloc se compensent entre eux
- La note du Grand Oral doit être supérieure ou égale à 10/20
- Les notes d'étude de cas doivent être supérieures ou égales à 10/20

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

Il est défini comme celui qui joue un rôle :

- de développement commercial via le développement du portefeuille client et du chiffre d'affaires (soit par la réalisation de ses propres ventes (1) soit par l'encadrement de son équipe (2)),
- de pilotage de l'activité commerciale (3) : il analyse des données chiffrées et traduit les orientations stratégiques de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.

Le Pôle Réalisation de la vente-négociation permet la réalisation de différentes missions. En tenant compte des caractéristiques de sa zone et des moyens à sa disposition, le Responsable du développement et du pilotage commercial met en œuvre la prospection en sélectionnant les modes et les actions les plus pertinents au regard du public cible, des objectifs à atteindre et des caractéristiques de la zone. Après avoir analysé les demandes et les besoins des clients ou prospects rencontrés, et avoir vérifié leur solvabilité, il construit une offre adaptée au diagnostic posé à partir des différents produits ou services proposés par son entreprise puis conduit une négociation permettant de conclure positivement la vente tout en respectant le cadre fixé par sa direction.

Tous les modules ou blocs de compétences doivent être validés au cours d'une même année sans équivalence possible. L'ensemble permet de capitaliser 60 ECTS.

Le Pôle Réalisation de la vente-négociation est intégré dans chaque bloc d'activités.

Cette formation inclue également une préparation complémentaire en anglais sur la base d'e-learning préparant au test TOEIC.

Le titre de Responsable en développement et du pilotage commercial est décerné aux candidats qui ont acquis les compétences ci après.

BLOC ACTIVITE 1 : Analyser les données commerciales – marketing et participer à la stratégie commerciale.

Il/elle analyse régulièrement les données de l'activité commerciale (résultats, activité...) et des données issues d'études de marché. Il/elle doit appréhender les tendances concernant les prospects et clients soit pour identifier les besoins des premiers, soit pour fidéliser les seconds. Il/elle doit aussi, pour avoir des informations toujours actualisées, organiser son propre dispositif de veille concurrentielle indépendamment des études de marchés réalisées par le service marketing ou achetées en externe. Il/elle détecte, remonte toutes informations relatives à son marché, ses cibles et ses concurrents à sa direction. Il/elle participe aux décisions stratégiques et à l'élaboration de la stratégie commerciale (notamment au sein des TPE - PME)

BLOC ACTIVITE 2 : Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)

Il/elle assure la commercialisation du produit/service et la relation client sur son unité-zone notamment les grands comptes. Rodé à la démarche segmentation-ciblage-offre, il/elle fait des propositions adaptées à ses clients, négocie des contrats parfois complexes avec des professionnels.

BLOC ACTIVITE 3 : Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client

Il/elle participe à la réalisation ou met en œuvre dans leur intégralité des actions marketing (marketing client, communication essentiellement). Il/elle détermine les objectifs et affecte les moyens matériels et humains, planifie et participe à la création de outils nécessaires. De même, il/elle détermine les actions commerciales à mettre en œuvre (plan de prospection, de promotion, fidélisation, ...). Il/elle lui appartient ensuite de suivre mise en œuvre (suivi des réalisations, du budget) et de mettre en place des mesures correctives si nécessaires.

BLOC ACTIVITE 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale

Le responsable du développement et du pilotage commercial participe au recrutement de l'équipe commerciale (voire recrute selon son niveau de délégation). Il/elle la pilote en fonction des objectifs de vente, organise le travail d'équipe. Il/elle contribue à la professionnalisation de son équipe par divers moyens et l'évalue. Enfin, il doit la motiver en mettant en place différents leviers de motivation : rémunération, challenges ...

Modalités pédagogiques : basées selon les modules sur des cours magistraux, entraînements, simulations, brainstorming, débats ou discussions guidés, challenge étudiants. Formation en présentiel face à une formatrice ou un formateur.

Débouchés : ce Bachelor permet d'occuper des postes dans ces domaines au sein de tout type de structure, en France ou à l'étranger. Attaché commercial | Chargé d'affaires | Responsable adjoint d'une surface de vente...

Poursuite d'études : ce titre RNCP permet d'être directement opérationnel pour entrer sur le marché du travail ou de poursuivre des études dans les domaines suivants : Master Management et Stratégie d'Entreprise | Master Management de Projet | Master Marketing.