

## Titre Niveau II - Bac+3

La fonction de Responsable du développement Commercial est nécessaire et commune à toutes les entreprises, aussi peut-il exercer dans tous les secteurs d'activités (industrie, services et distribution) et dans n'importe quelle entreprise pratiquant une activité commerciale sans soucis de taille.

Cependant, même si les titulaires peuvent parfaitement intégrer une grande entreprise, la certification vise essentiellement à former des cadres commerciaux afin de proposer aux PME/PMI de développer leur activité efficacement.

Le Responsable du Développement Commercial participera à la définition de la stratégie marketing avec la direction.

### **Les métiers :**

Manager d'équipe commerciale  
Responsable d'unité commerciale  
Assistant marketing

### **Niveau requis :**

Bac+2 validé  
et/ou expérience  
professionnelle

### **Public :**

Tout public

### **Admission :**

Entretien, évaluations

## La formation est organisée en 4 blocs de compétences

**CCP 1.**  
**Mettre en place une  
nouvelle offre produit**

**CCP 2.**  
**Développer un portefeuille  
produit**

**CCP 3.**  
**Gestion de l'entreprise**

**CCP 4.**  
**Management d'une équipe  
de commerciaux**

Grâce aux blocs de compétences capitalisables sur 5 ans,  
formez-vous à votre rythme et **Diplômés-vous !**

## Blocs de compétences capitalisables

### **CCP 1. Mettre en place une nouvelle offre produit**

Réaliser des études de marché  
Utiliser les techniques de diagnostic et de recherche d'idées  
Mettre en place le plan marchéage de la nouvelle offre  
Participer au choix des modes de financement de l'entreprise  
Incorporer les éléments financiers et commerciaux prévisionnels du projet

### **CCP 2. Développer un portefeuille produit**

Réaliser les différentes étapes de la vente  
Mettre en place une technique de GRC propre à l'entreprise  
Mettre en place un site internet marchand  
Mettre en place une démarche de commercialisation à l'export

### **CCP 3. Gestion de l'entreprise**

Rédiger et utiliser les conditions générales de vente  
Réaliser des opérations comptables quotidiennes  
Utiliser des techniques d'optimisation des factures  
Réaliser l'ensemble des travaux nécessaires aux démarches de l'entreprise  
Participer à la tenue de l'assemblée générale d'entreprise  
Utiliser les montages juridiques permettant la croissance de l'entreprise

### **CCP 4. Management d'une équipe de commerciaux**

Mettre en place et utiliser une procédure de recrutement  
Gérer administrativement le candidat  
Organiser, évaluer, former et animer le personnel  
Mettre en place et utiliser les techniques de communication écrites et orales  
Gérer les conflits avec le personnel jusqu'à la rupture

#### **Examen :**

Etude de cas, informatique, analyse de texte, projet, mémoire