



IMC

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
RNCP NIVEAU 6 RESPONSABLE
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

2022-2023

imcp

14 Rue de Lancry 75010 PARIS

MAJ AU 01/09/2022

1. Quel est le public visé ?

L'IMCP propose de la VAE (en tout ou partie) sur cette certification professionnelle sans limite d'âge et à tout type de public. Pour en savoir davantage sur les conditions d'admission en VAE, l'accompagnement et le cursus vous pouvez cliquer sur ce lien <https://imcp.fr/la-vae/>

2- Quels sont les prérequis.

Afin de prétendre à la VAE, la personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, doit justifier d'au moins un an d'expérience en rapport direct avec la certification enregistrée au RNCP, pour lequel la demande est déposée. Cette expérience peut être le fruit d'une activité continue ou discontinuée, à temps plein ou partiel.

Pour demander la VAE, il faut :

- Avoir exercé des activités professionnelles salariées (CDI, CDD, intérim), non salariées, bénévoles ou de volontariat, ou inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau,
- Ou avoir exercé des activités dans le cadre de responsabilités syndicales, d'un mandat électoral local ou d'une fonction électorale locale.

Peuvent être prises en compte au titre de l'expérience requise, les activités en rapport direct avec la certification, réalisées en formation en milieu professionnel, ainsi que les périodes d'activité réalisées en milieu professionnel avec l'accompagnement d'un tuteur. La durée de ces périodes doit représenter moins de la moitié de la durée des activités prises en compte. Il s'agit notamment de :

- La période de formation en milieu professionnel ou le stage pratique d'une formation certifiante,
- La période de mise en situation en milieu professionnel,
- La préparation opérationnelle à l'emploi,
- La période de formation pratique en milieu professionnel du contrat d'apprentissage, du contrat de professionnalisation ou du contrat unique d'insertion.

Le refus de procéder à une VAE proposée par l'employeur ne constitue ni une faute, ni un motif de licenciement. La VAE ne peut être réalisée qu'avec le consentement du salarié.

3-Modalités d'admission :

L'admission se fait en fonction d'un livret de recevabilité pour lequel le/la candidate peut être accompagné(e)

Une réponse d'admission vous est communiquée sous 2 mois maximum sous réserve d'un dossier complet.

4- Objectifs

La VAE permet d'obtenir une certification professionnelle complète enregistrée au RNCP. La certification professionnelle obtenue par la VAE a la même valeur que celle obtenue par la voie de la formation. La VAE est l'une des voies d'accès aux certifications professionnelles, outre la voie de la formation initiale sous statut d'étudiant, la formation continue, la formation en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation. En plus d'obtenir une certification professionnelle, la VAE permet de faire reconnaître ses compétences, d'obtenir un niveau de qualification qui permet d'être accepté à une formation d'un niveau supérieur ou de s'inscrire à un concours, de changer d'emploi, d'évoluer professionnellement ou d'obtenir une augmentation de salaire.

5- Aptitudes

Les aptitudes attendues sont liées à la capacité d'appliquer des savoirs en marketing, management, communication, gestion opérationnelle afin de développer l'entreprise et de gérer le personnel (recrutement, intégration, formation, développement etc..).

6-Compétences et modalités d'évaluation

Les compétences attestées de la certification

BLOC 1

C1.1 Préparer les outils de pilotage de la politique commerciale (CRM, outils de marketing automation, de géomarketing, etc), afin de mesurer son efficacité et son adéquation aux objectifs fixés.

C1.2 Organiser l'action de l'équipe commerciale (au moyen d'outils collaboratifs : plateforme, logiciels, etc) pour atteindre les résultats attendus par la direction.

C1.3 Planifier l'activité de prospection en utilisant le digital (CRM, plateforme de marketing vente relation client, etc) pour optimiser la productivité de l'équipe commerciale.

BLOC 2

C2.1 Organiser l'allocation des ressources en compétences, afin de favoriser le déploiement de la politique commerciale

C2.2 Formaliser et utiliser les leviers de la performance (outils collaboratifs de partage d'expériences et bonnes pratiques, CRM gamifié, etc), de l'équipe commerciale pour optimiser les résultats

C2.3 Analyser et suivre les indicateurs d'activité et de performance de l'équipe commerciale (au moyen de tableaux de bord, d'outils de gestion et de suivi, CRM, etc), afin d'en déduire des axes d'amélioration ou de développement.

BLOC 3

C3.1 Analyser le marché (au moyen d'outils de veille) et diagnostiquer l'entreprise, pour être en mesure d'identifier la ou les meilleures stratégies de croissance à adopter

C3.2 Etablir un plan d'action de croissance (en termes d'acquisitions, partenariats, etc) de l'entreprise et l'adapter, afin de répondre aux évolutions du contexte commercial et économique de l'entreprise

7- EVALUATION

Toutes les preuves permettant au jury de valider les compétences – qui sont décrites dans le référentiel et les blocs de compétences – sont admises. Plus spécifiquement, il s'agit de documents permettant d'identifier :

- Les activités et les compétences en lien direct avec les référentiels de la certification professionnelle de responsable du développement commercial ;
- Le niveau d'autonomie et de responsabilité dans l'emploi visé par la certification.

Ces preuves peuvent être : diplômes et certifications obtenues, attestations de compétences ou livret de certification en rapport direct avec la certification visée, attestation professionnelle signée par l'employeur (précisant la période, la nature des activités exercées et leur volume horaire), contrat de travail (précisant la période d'emploi, la fonction exercée et la durée hebdomadaire de travail), bulletins de salaire / bulletins récapitulatifs annuels, document attestant d'une activité professionnelle indépendante, relevé de carrière complet, photocopie de tout ou partie de bilan d'entretien professionnel (où sont mentionnées les activités exercées, contenant le nom et la signature de l'employeur), attestation de bénévolat (mentionnant les compétences développées et nouvellement acquises, signée par le responsable de l'association où s'est déroulée la mission), contrat de volontariat (précisant la période, la durée et la nature des missions effectuées et des avis de paiement d'indemnités), passeport de compétences signé d'un membre du bureau d'une organisation syndicale (précisant la fonction, la durée et la nature des activités exercées), contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, contrat unique d'insertion, photocopie de convention pour une période de mise en situation en milieu professionnel (PMSMP), photocopie d'une convention de préparation opérationnelle à l'emploi (POE), photocopie de la convention de stage mentionnant les objectifs pédagogiques pour une période de formation en milieu professionnel (PFMP) ou stage pratique / attestation de fin de stage ou de période en entreprise, toutes pièces apportant des preuves officielles des activités effectuées en milieu professionnel du candidat, organigrammes, dossier de travaux personnels en lien avec le métier visé, etc.

Décision du jury

Le jury de VAE décide de l'attribution totale, de l'attribution partielle (par blocs de compétences) ou de la non attribution de la certification visée :

Validation totale de la certification : le candidat à la VAE a validé tous les blocs de compétences de la

certification. Le jury propose alors l'attribution de la certification, qui est la même que celle obtenue par les

autres voies d'accès existantes.

Validation partielle de la certification : le candidat à la VAE a validé une partie des blocs de compétences de la certification. Le jury propose un ou plusieurs certificats de compétences professionnelles, en fonction des blocs obtenus. Dans ce cas, le jury de VAE se prononce sur les blocs de compétences qui devront être acquis, notamment par la formation ou l'expérience, afin d'obtenir la certification professionnelle. Un bloc de compétences validé est acquis à vie.

Refus de validation de la certification : les expériences du candidat à la VAE n'ont pas démontré la mobilisation de compétences nécessaires pour valider un seul bloc de compétences. Les conditions de compétences et de connaissances ne sont pas remplies.

8- Durée

L'accompagnement fait l'objet d'un contrat sur 15 heures

9- Délais

La recevabilité des dossiers est établi dans les deux mois de réception Le livret 2 est donné un mois avant l'oral

Les modalités liées aux tarifs et autres sont dans les process disponibles sur le site

10- Méthodes mobilisées

L'accompagnateur aide selon les modalités expliquées sur ce lien <https://imcp.fr/la-vae/>

11- Sanction de la VAE

La certification professionnelle RNCP « Responsable de Développement Commercial » atteste d'une qualification professionnelle de niveau 6. Mais l'école délivre aussi une attestation de fin de formation et de crédits ECTS.

12- Débouchés :

Les appellations des métiers visés par le projet de certification sont nombreuses et sont présentées ci-dessous dans leur variété. Cependant, il s'agit d'un ensemble d'emplois « liés entre eux par une même technicité, présentant un noyau dur d'activités communes et requérant des compétences proches ou similaires »¹ :

- Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement,
- Responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial,
- Responsable développement / business developer,
- Responsable du développement des ventes, responsable / manager des forces de vente, responsable de la promotion des ventes, chef des ventes, responsable e-commerce, sales manager,
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires,
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes,
- Consultant / conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial,
- Responsable de comptes / chargé de comptes / account executive, responsable de la relation clients,
- Sales manager, sales operations manager (SalesOps), sales development representative (SDR), responsable grands comptes / key account manager (KAM) / global account manager.

Une des appellations les plus répandues du responsable du développement commercial est celle de « business developer », son portefeuille d'activités pouvant être très varié, en fonction du secteur d'activité : services divers aux entreprises, conseil et gestion des entreprises, formation initiale et continue, communication et médias,

13- Accessibilité :

Dès l'entrée l'anticipation des situations de handicap est prévue avec la participation d'un référent handicap désigné à l'IMCP. Des mécanismes de compensation (tiers temps, supports visuels) sont aussi utilisés. L'ensembles des parties prenantes de la formation est sensibilisé à cette situation et des procédures d'alerte décrochage sont

aussi prévues. Un réseau de partenaires est aussi sollicité pour donner suite aux entretiens de suivi avec les élèves. Enfin les locaux ont fait l'objet de travaux pour accueil de personnes handicapées (toilettes, salles de cours etc...). Vous trouverez ces précisions [Citoyenneté et handicap - IMCP](#)

14- Performances de la VAE

2022 1 candidat
accompagné et validé
2022 2 candidats
accompagnés