

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 5586**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Manager du développement commercial

Nouvel intitulé : Manager du développement commercial

| AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION | QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION |
|--|--|
| Ecole des hautes études commerciales du Nord (EDHEC Business School) | Directeur EDHEC Lille, Directeur EDHEC Lille |

Cette certification fait l'objet d'une co-délivrance : tous les certificateurs doivent être signataires

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

310m Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le manager du développement commercial est chargé de détecter les opportunités de croissance et de développement pour l'entreprise. Il occupe des fonctions de pilotage et de développement de l'activité commerciale. Il exerce les activités principales suivantes : - analyse de la position de l'entreprise sur son marché

- élaboration des projets de développement commercial et
- participation à la définition des options stratégiques et des choix financiers
- élaboration du plan d'action marketing et commercial
- coordination avec les services techniques, informatiques et financiers
- animation et encadrement de l'équipe commerciale
- évaluation des performances professionnelles et du potentiel des collaborateurs afin de proposer des plans de progrès pour les personnes et les équipes.

Le titulaire de la certification est capable de maîtriser : - les concepts de l'économie industrielle et les outils d'analyse stratégique

- les méthodes de construction d'un 'Business plan'
- les règles juridiques du droit de l'économie de marché et les contraintes juridiques du contrat commercial
- les différentes composantes du 'mix marketing'
- la méthodologie d'analyse d'une organisation commerciale
- les techniques de management de projet et d'équipe.

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le manager du développement commercial travaille dans des entreprises de production de biens et services de tous secteurs d'activité. Les secteurs "business to business" sont les plus représentés. Il occupe des fonctions de management opérationnel dans le domaine du développement marketing et commercial.

Les emplois occupés peuvent être : - directeur des ventes et du marketing,

- directeur d'agence commerciale,
- directeur du développement,
- gérant de PME/PMI.

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1707 : Stratégie commerciale

D1406 : Management en force de vente

M1705 : Marketing

M1302 : Direction de petite ou moyenne entreprise

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

La certification comporte deux composantes : 1 - La composante « management stratégique »

L'évaluation de cette composante s'appuie sur :

- Des épreuves écrites en analyse stratégique, contrôle de gestion/ création de valeur et en management du risque juridique
- La rédaction de rapports liés à une mission menée pour d'une entreprise partenaire (un rapport de diagnostic sectoriel, de diagnostic interne et un rapport de mission centré sur la problématique de développement de l'entreprise).

2- La composante « management opérationnel » (destinée à évaluer la capacité du titulaire à mobiliser les connaissances en gestion pour prendre des décisions en matière d'organisation et de management afin d'animer une équipe autour d'un plan d'action opérationnel).

L'évaluation de cette composante s'appuie sur :

- Trois études de cas en marketing, management commercial et droit.
- Une simulation de gestion d'entreprise, au cours de laquelle chaque participant est en situation active de prise de décision au sein d'une

équipe.

c) Un rapport d'activité lié à la conduite du projet de consulting sous forme de synthèse individuelle.

Validité des composantes acquises : non prévue

| CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION | OU | NON | COMPOSITION DES JURYS |
|--|----|-----|---|
| Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant | | X | |
| En contrat d'apprentissage | | X | |
| Après un parcours de formation continue | X | | 50% de représentants de l'organisme 50% de professionnels |
| En contrat de professionnalisation | | X | |
| Par candidature individuelle | | X | |
| Par expérience dispositif VAE prévu en 2007 | X | | 70% de représentants de l'organisme 30% de professionnels |

| | OUI | NON |
|-----------------------------------|-----|-----|
| Accessible en Nouvelle Calédonie | | X |
| Accessible en Polynésie Française | | X |

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 16 janvier 2008 publié au Journal Officiel du 24 janvier 2008 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour 2 ans, avec effet au 24 janvier 2008 jusqu'au 24 janvier 2010.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

environ 14 bénéficiaires par an

Autres sources d'information :

<http://www.edhec.com>

<http://www.edhec.com>

Lieu(x) de certification :

58 rue du Port 59046 lille cedex

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Edhec 58 rue du port 59 046 Lille cedex

Edhec campus Nice 393 promenade des Anglais BP 3116 06202 NICE CEDEX

3

Historique de la certification :

Certification suivante : Manager du développement commercial