

Niveau 6 Responsable Du Développement Commercial

Cette formation prépare au titre **Responsable Du Développement Commercial**, Titre certifié de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP le 19/07/2023, délivré par AIPF-ICL, **RNCP 38505**.

Votre Profil

Titulaire d'un titre de Niveau 5 (DUT, BTS, L2), vous êtes doté(e) d'un excellent relationnel, vous faites preuve d'autonomie, de réactivité, de rigueur ainsi que de capacités managériales.

Votre Entreprise

Vous exercez votre activité dans toute forme d'entreprise qui possède un pôle commercial. Comme des grandes, moyennes et petites surfaces de vente, des magasins spécialisés. Dans toute forme d'organisation proposant des biens ou des prestations de services.



Votre Activité

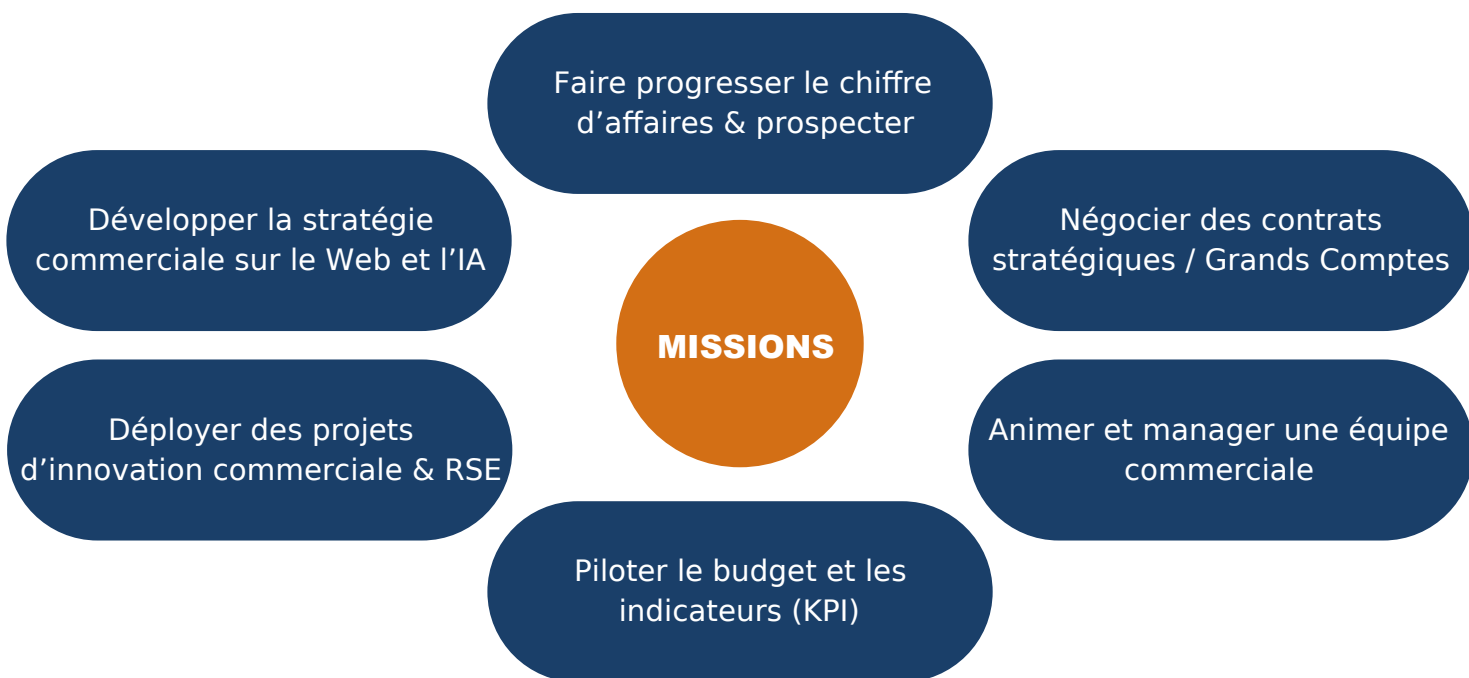
Vous mettez en œuvre une stratégie de développement commercial et le plan d'actions commerciales de l'entreprise.

Vous organisez la force de vente et managez l'équipe commerciale (à proximité et à distance).

Suite de parcours

Possibilité de poursuivre les études en Mastère Européen Management du Développement Commercial à Kedi Formation, intégrer une autre formation de Niveau 7.

Insertion sur le marché du travail à plein temps.



Prérequis

Etre titulaire d'un Niveau 5.

Durée et rythme

La durée de formation en alternance est de 550 heures sur 1 an pour un contrat d'apprentissage.

Le rythme de formation est de 2 jours par semaine au CFA (les jeudis et vendredis).

Méthodes mobilisées

Formation en présentiel.
Alternance entre cours magistraux, TD et études pratiques.

Modalités d'évaluation

Validation des 4 blocs de compétences et du bloc transversal au travers d'évaluations composées d'écrits et de soutenances orales, organisées auprès d'un jury agrémenté de professionnels.

Objectifs

Etre capable : de piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales, de développer la stratégie de croissance de l'entreprise, de manager une équipe commerciale.

Modalités et délais d'accès

Notre rentrée est en septembre, les RDV avec nos conseillers sont possibles toute l'année.

Contacts

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : recrutement@kedi.fr.

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.

Référent handicap : Laetitia CHOMIK.

Adresse mail : laetitia.chomik@kedi.fr

Blocs de Compétences**Bloc de Compétences 1**

Définir la Stratégie Opérationnelle de Développement Commercial d'une Entreprise

Bloc de Compétences 2

Déployer le Plan de Développement Commercial d'une Entreprise

Bloc de Compétences 3

Manager les Equipes Commerciales et Fonctionnelles d'une Entreprise

Bloc de Compétences 4

Contribuer à l'Innovation d'une Entreprise en Mode Agile

Bloc Transversal

Anglais, IA, Analyse de données avec Excel, Communication, Dossier Pro

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr

03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse

Règlement d'examen

Bloc de Compétences	Épreuves certificatives	Format & Modalités
Bloc 1	Stratégie de développement commercial	Écrit collectif + Oral individuel (30 min)
Bloc 2	Pilotage du développement commercial	Ecrit collectif + Oral individuel (30 min)
	Entretien découverte et qualification du besoin	Jeu de rôle oral individuel (1h)
	Négociation client	Business Game (1,5 jour) + Jeu de rôle oral (15 min)
Bloc 3	Recruter et former	Jeu de rôle oral (20 min) + Écrit individuel (2h)
	Réunion d'équipe	Écrit collectif + Oral collectif (30 min)
Bloc 4	Innovation à valeur ajoutée	Ecrit individuel + Oral individuel (30 min)
	Communication RSE	Écrit collectif + Oral individuel (30 min)
Épreuve complémentaire	Dossier professionnel	Ecrit individuel (23 p. max) + Soutenance orale (60 min)

Certification professionnelle enregistrée au RNCP pour trois ans (Fiche RNCP 38505) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 21/12/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF, sous l'intitulé "Responsable du Développement Commercial", avec effet jusqu'au 21/12/2026, délivrée par AIPF-ICL.

