

# RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES AFFAIRES

## PROGRAMME DE FORMATION 2025/2026

**Niveau RNCP38602 Code diplôme 26R31201**

**Date de décision 09/02/2024– Date d'échéance de l'enregistrement 09/02/2029**

**TITRE RNCP ASSOCIATION SUP DE VINCI NIVEAU 6**

**Code(s) NSF : 312N, 312P , 312T**

**Formacode(s) 34085 : Stratégie commerciale 34561 : Force vente 34582 : Négociation commerciale**

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Analyser des données commerciales-marketing
- Participation à la stratégie de l'entreprise
- Développer un portefeuille clients
- Piloter la performance
- Déployer des actions commerciales et marketing client
- Assurer le management de l'équipe commerciale

### PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

### PRÉ-REQUIS

Le candidat doit être titulaire d'un diplôme Bac+2, ou titre niveau 5 RNCP

A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience d'expérience dans des responsabilités commerciales

### DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Le cycle est suivi en alternance. La formation compte environ 460 heures d'enseignements d'octobre à juillet complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain (Alternance)

Nombre d'effectif dans les salles de classe 20 personnes maximums.

### LIEU DE LA FORMATION

Ilots des Picotières – 83110 Sanary

## CONTENU DE LA FORMATION

### BLOC 1 – CONCEVOIR LE PLAN D’ACTION COMMERCIALE DU PÉRIMÈTRE EN RESPONSABILITÉ

- Développer un dispositif de veille
- Étudier les opportunités et menaces
- Décliner la stratégie commerciale de
- Définir le Plan d’Action Commerciale (PAC),
- Contribuer à l’élaboration du parcours client, satisfaction client ainsi qu’une démarche RSE

### BLOC 2 – DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT BTOB

- Sélectionner les opportunités commerciales
- Créer de la valeur à partir de contrats déjà conclus, via des techniques de marketing digital  
Concevoir et organiser des procédures relation client,
- Organiser l’activité commerciale
- Optimiser le suivi des prospects et clients (CRM , IA, marketing et sales automation , ...), afin d’augmenter la rentabilité des actions

### BLOC 3 – NEGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES

- Mener une recherche d’informations, de façon multicanale
- Élaborer une stratégie d’approche et de découverte
- Décliner une argumentation collaborative, par le biais de techniques de négociation
- Finaliser l’accord
- Construire une proposition commerciale adaptée,
- Piloter la conception de la solution et sa mise à disposition au client

### BLOC 4 – PILOTER LA QUALITÉ ET LA PERFORMANCE DE L’ACTION COMMERCIALE

- Collecter la data commerciale
- Exploiter la donnée, en élaborant des tableaux de bord
- Corriger les anomalies et identifier les actions possibles permettant de satisfaire davantage les clients
- Consolider les bonnes pratiques, en formalisant des savoir-faire et méthodes, pour garantir des avantages concurrentiels décisifs sur son périmètre en responsabilité
- Mobiliser les compétences individuelles et collectives des acteurs internes, en mode projet et via une démarche inclusive, dans le but de garantir le respect des accords commerciaux
- Animer un réseau de partenaires, en mettant en place une organisation collaborative, afin de développer l’activité

**VOLUME HORAIRES DES MODULES :**

- BLOC 1 :91H
- BLOC 2 : **98H**
- BLOC 3 : **136,5H**
- BLOC 4: **73,5H**

**MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Apports théoriques sur la base du référentiel ASSOCIATION SUP DE VINCI

**EVALUATIONS CERTIFIANTES :**

**Bloc 1 : CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE DU PÉRIMETRE EN RESPONSABILITÉ**

- Mise en situation professionnelle reconstituée et scénarisée
- Restitution écrite

**Bloc 2 : DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOB**

- Mise en situation professionnelle reconstituée et scénarisée
- Restitution écrite

**Bloc 3 : NEGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES**

- Mise en situation professionnelle reconstituée et scénarisée
- Restitution écrite
- Soutenance orale

**Bloc 4 : PILOTER LA QUALITE ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE**

- Cas pratique
- Restitution écrite

BLOC DE COMPETENCES	EPREUVE(S) SPECIFIQUE(S) AU BLOC	MODALITES			EPREUVE COMPLEMENTAIRE (multi-bloc)	MODALITES
BC1 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	E1.1 – Simulation certifiante : « analyse stratégique »	individuel	à l'écrit	Etape 1 de la simulation certifiante : étude de cas	Soutenance de fin de formation tirée de l'expérience en entreprise	oral individuel
	E1.2 - Simulation certifiante : « élaboration du PAC »					
	E1.3 - Simulation certifiante : Prises de décision scorées (KPI)	collectif	Score automatique	A l'occasion de la simulation certifiante		
BC2 - Développer un portefeuille clients BtoB	E2.1 - Simulation certifiante : « définition des actions de détection d'opportunités »	individuel	à l'écrit	Etape 2 de la simulation certifiante : étude de cas		
	E2.2 - Simulation certifiante : Prises de décision scorées (KPI)	collectif	Score automatique	A l'occasion de la simulation certifiante		
BC3 - Négocier des accords contractuels complexes	E3.1 - Simulation certifiante : « posture de négociation acheteur / vendeur »	individuel	à l'oral	Au cours de la simulation certifiante		
	E3.2 - Mise en situation professionnelle reconstituée : « épreuve de négociation »	individuel	à l'oral	Négociation en 2 étapes		
	E3.3 - Mise en situation professionnelle reconstituée : « rédaction d'une proposition commerciale »	individuel	à l'écrit	A l'issue de l'épreuve de négociation		
BC4 - Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale	E4.1 - Analyse de la pratique : mémoire de fin de formation : « indicateurs et tableaux de bord »	individuel	à l'écrit	Mémoire de fin de formation en 2 parties tiré de l'expérience en entreprise		
	E4.2 - Analyse de la pratique : mémoire de fin de formation : « coordination des acteurs de la relation client »	individuel	à l'écrit			

## V - REGLES DE VALIDATION DE LA CERTIFICATION

Pour être présenté au jury d'obtention de la certification, le candidat doit avoir été présent au minimum 85 % du temps planifié par le centre de préparation (modules pédagogiques, travaux de groupes, suivi, ...).

Validation partielle, par bloc de compétences :

Le candidat valide le bloc

- en obtenant une note supérieure ou égale à 10/20 à la moyenne pondérée des évaluations spécifiques au bloc
- en obtenant une note minimum de 8 aux évaluations spécifiques

BLOC DE COMPETENCES	EPREUVE(S) SPECIFIQUE(S) AU BLOC	minimum	coef
BC1 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	E1.1 – Simulation certifiante : « analyse stratégique »	8	40 %
	E1.2 - Simulation certifiante : « élaboration du PAC »	8	40 %
	E1.3 - Simulation certifiante : prises de décision collectives scorée	aucun	20 %
	<b>Prérequis validation bloc (moyenne pondérée)</b>		
BC2 - Développer un portefeuille clients BtoB	E2.1 - Simulation certifiante : « définition des actions de détection d'opportunités »	8	80 %
	E2.2 - Simulation certifiante : prises de décision collectives scorées	aucun	20 %
	<b>Prérequis validation bloc (moyenne pondérée)</b>		
BC3 - Négocier des accords contractuels complexes	E3.1 - Simulation certifiante : « posture de négociation acheteur / vendeur »	aucun	10 %
	E3.2 - Mise en situation professionnelle reconstituée : « épreuve de négociation »	8	60 %
	E3.3 - Mise en situation professionnelle reconstituée : « rédaction d'une proposition commerciale »	8	30 %
	<b>Prérequis validation bloc (moyenne pondérée)</b>		
BC4 - Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale	E4.1 - Analyse de la pratique - mémoire de fin de formation : « indicateurs et tableaux de bord »	8	50 %
	E4.2 - Analyse de la pratique - mémoire de fin de formation : « coordination des acteurs de la relation client »	8	50 %
	<b>Prérequis validation bloc (moyenne pondérée)</b>		

### **PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)**

Titulaire d'un diplôme équivalent ou supérieur et 3 années d'expériences professionnelles

#### **Évaluations pédagogiques :**

**Évaluations CERTIFIANTES** : sur chaque bloc comme décrit précédemment

#### **Évaluations FORMATIVES**

Évaluer la maîtrise des connaissances et des compétences intermédiaires pour permettre à l'étudiant de mesurer sa progression, à l'équipe pédagogique de détecter des difficultés

#### **Évaluation des connaissances à travers le contrôle continu**

Justifications du niveau d'acquisition des compétences par le tuteur ou le maître de stage en entreprise.

#### **Auto - évaluation**

Justifications par l'apprenant durant la formation

#### **Rapport de mission**

Évaluation finale par le jury de l'acquisition des compétences de chaque bloc de la certification préparée.

### **Modalité et délais d'accès**

La formation se déroule en présentiel au centre de l'École supérieure de commerce à Sanary.

Dossier de candidature, entretien et test de positionnement

L'inscription doit être réalisé au plus tard le 15 octobre de l'année N.

### **MOYENS TECHNIQUES**

Salle avec chaises et tables, téléviseur grand écran, Paper-bord.

### **TARIF**

**En alternance** : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation avec une entreprise

Prise en charge des coûts de la formation par les OPCOS (formation gratuite pour l'étudiant)

Rythme : 2 jours de formation en présentiel / 3 jours d'entreprise par semaine

### **DELAI D'ACCES**

Inscription : Sur rendez-vous à partir de février N : Entretien de motivation et entretien individuel, dossier de candidature et test de positionnement

### **CONTACT**

PERFORMANCE BUSINESS SCHOOL

Tél : 04 94 07 85 82

[contact@pbschool.fr](mailto:contact@pbschool.fr)

*PERFORMANCE BUSINESS SCHOOL – SAS au capital de 6000 Euros- RCS Toulon 913 916 391 000 26*

*101 Avenue Desmazures-Îlot les Picotières – 83110 SANARY SUR MER*

*Ecole Technique Privée- CFA - 0831812U*

*« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93 83 06 86 083 auprès du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur »*

[contact@pbschool.fr](mailto:contact@pbschool.fr)

### ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter directement SAEZ KELLY (référente) au 04 94 07 85 82, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

### TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PREPAPREES (RESULTATS DE LA PREMIERE SESSION EN 2026)

Nombre de stagiaires :

Taux de présentation à l'examen :

Taux de réussite :

Taux de rupture et d'interruption en cours d'année :

Taux de poursuite d'études

### VALIDATION DE BLOCS DE COMPETENCES

#### EN CAS DE REUSSITE PARTIELLE A LA CERTIFICATION

Epreuves spécifiques				Epreuve complémentaire	Décision jury 1	
BC1	BC2	BC3	BC4	Soutenance	Résultat obtention certification	
validé	validé	validé	validé	validé	Certification obtenue	
Non validé < 10 mais > 6	validé	validé	validé	validé	Attestation de blocs pour les blocs validés	Echec à l'obtention de la certification mais rattrapage 1 fois du bloc non validé
validé	Non validé < 10 mais > 6	validé	validé	validé	Attestation de blocs pour les blocs validés	Echec à l'obtention de la certification mais rattrapage 1 fois du bloc non validé
validé	validé	Non validé < 10 mais > 6	validé	validé	Attestation de blocs pour les blocs validés	Echec à l'obtention de la certification mais rattrapage 1 fois du bloc non validé
validé	validé	validé	Non validé < 10 mais > 6	validé	Attestation de blocs pour les blocs validés	Echec à l'obtention de la certification mais rattrapage 1 fois du bloc non validé
validé	validé	validé	validé	Non validé < 10 mais > 6	Attestation de blocs pour les blocs validés	Echec à l'obtention de la certification mais rattrapage 1 fois de l'épreuve complémentaire non validée

**EQUIVALENCES ET PASSERELLES:**



**PERFORMANCE**  
BUSINESS SCHOOL

Version 1 janvier 2025

<b>Bloc(s) de compétences concernés</b>	<b>Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle</b>	<b>Bloc(s) de compétences en correspondance partielle</b>
RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	<b><u>RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale</u></b> RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale	RNCP34465BC01 - Conduire une politique commerciale
RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	<b><u>RNCP35754 - Responsable du développement de l'unité commerciale</u></b>	RNCP35754BC01 - Conception et organisation de la mise en œuvre des stratégies de développement commercial
RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	<b><u>RNCP36295 - Responsable de développement de clientèle</u></b>	RNCP36295BC01 - A partir de la stratégie, analyser et participer à la construction de l'offre commerciale de l'entreprise
RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	<b><u>RNCP36374 - Chargé de développement marketing et commercial</u></b>	RNCP36374BC01 - Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation
RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	<b><u>RNCP36395 - Responsable de développement commercial</u></b>	RNCP36395BC01 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
RNCP38602BC01 - Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité	<b><u>RNCP36610 - Responsable du développement commercial</u></b>	RNCP36610BC01 - Elaborer un plan de développement commercial
RNCP38602BC02 - Développer un portefeuille clients BtoB	<b><u>RNCP34184 - Responsable Technico-Commercial</u></b>	RNCP34184BC04 - Déploiement d'une stratégie de développement commercial

PERFORMANCE BUSINESS SCHOOL – SAS au capital de 6000 Euros- RCS Toulon 913 916 391 000 26

101 Avenue Desmazes-Îlot les Picotières – 83110 SANARY SUR MER

Ecole Technique Privée- CFA - 0831812U

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93 83 06 86 083 auprès du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur »  
[contact@pbschool.fr](mailto:contact@pbschool.fr)



PERFORMANCE  
BUSINESS SCHOOL

Version 1 janvier 2025

RNCP38602BC02 - Développer un portefeuille clients BtoB	<b><u>RNCP34399 - Chargé d'affaires en hautes technologies</u></b>	RNCP34399BC02 - Détection et développement des opportunités d'affaires
RNCP38602BC02 - Développer un portefeuille clients BtoB	<b><u>RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale</u></b>	RNCP34465BC02 - Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)
RNCP38602BC02 - Développer un portefeuille clients BtoB	<b><u>RNCP36374 - Chargé de développement marketing et commercial</u></b>	RNCP36374BC04 - Conduire les actions de développement commercial d'une organisation
RNCP38602BC03 - Négocier des accords contractuels complexes	<b><u>RNCP34399 - Chargé d'affaires en hautes technologies</u></b>	RNCP34399BC03 - Ouverture, investigation et reformulation du besoin client ET RNCP34399BC04 - Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur
RNCP38602BC03 - Négocier des accords contractuels complexes	<b><u>RNCP36295 - Responsable de développement de clientèle</u></b>	RNCP36295BC02 - Mettre en œuvre des actions de développement de clientèle à partir des objectifs et en évaluer l'efficacité
RNCP38602BC03 - Négocier des accords contractuels complexes	<b><u>RNCP36395 - Responsable de développement commercial</u></b>	RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale
RNCP38602BC03 - Négocier des accords contractuels complexes	<b><u>RNCP36610 - Responsable du développement commercial</u></b>	RNCP36610BC02 - Décliner la stratégie de développement du portefeuille client
RNCP38602BC04 - Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale	<b><u>RNCP36395 - Responsable de développement commercial</u></b>	RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet

PERFORMANCE BUSINESS SCHOOL – SAS au capital de 6000 Euros- RCS Toulon 913 916 391 000 26

101 Avenue Desmazes-Îlot les Picotières – 83110 SANARY SUR MER

Ecole Technique Privée- CFA - 0831812U

« Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93 83 06 86 083 auprès du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur »

[contact@pbschool.fr](mailto:contact@pbschool.fr)

## **SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES**

### **Poursuite d'études :**

Master en Marketing

Master en ingénieur d'affaires

### **Secteurs d'activités :**

Le responsable du développement des affaires exerce dans toutes les entreprises commercialisant des produits ou services, quels que soient leur taille ou secteur d'activité. Il exerce dans des entreprises de toute taille, de la TPE à la grande entreprise en passant par la PME.

### **Type d'emplois accessibles :**

Responsable compte secteur (RCS) ou géographique

Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)

Responsable technico-commercial

Responsable de clientèle

Responsable de la relation client

Business developer

Ingénieur commercial

Chef de secteur

Chef de marché – responsable de marché

Chargé d'affaires

Attaché commercial

Technico-commercial secteur