

1 AN

RESPONSABLE

DÉVELOPPEMENT

COMMERCIAL

INSTITUT
F2i

EN ALTERNANCE OU INITIAL

CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES
DE NIVEAU 6*



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation de Responsable du Développement Commercial vous prépare à exceller dans la gestion stratégique des activités commerciales, en cultivant les compétences nécessaires pour stimuler la croissance, renforcer les relations clients et relever les défis du marché avec succès.

Le Responsable Développement Commercial prépare les étudiants à occuper des postes de cadres au sein d'une entreprise, en travaillant dans le domaine commercial. Ils seront responsables de ce département au sein de grandes entreprises, sous la supervision du directeur commercial, ou directement sous la direction de l'entreprise dans les petites structures.

Quel que soit le secteur dans lequel ils évoluent, les Responsables du Développement Commercial auront un large éventail de responsabilité. Leur rôle est essentiel pour la croissance de l'entreprise, car il a un impact direct sur ses performances commerciales. À la fin de leur formation, les diplômés seront compétents pour gérer les ventes de produits ou de services, que ce soit dans des relations entre professionnels (B to B) ou avec des particuliers (B to C).

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

01.49.57.59.59

contact-pole-licence@ief2i.fr

*La formation prépare au passage de la Certification professionnelle de «Responsable du développement commercial» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 19/07/2023, sous le code RNCP37849, code NSF 312. Certification sous l'autorité et délivrée par l'IMCP. Date d'échéance de l'enregistrement: 19/07/2026.

CAMPUS

— Vincennes Vignerons

MODALITÉS D'INSCRIPTION

3 semaines en entreprise

1 semaine en formation

POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage, de
professionnalisation ou initial

PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

TARIFS

Nos tarifs et modes de financement
sont consultables sur : **le site**

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes

22 rue des Vignerons 94300 Vincennes

01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr



PRÉ-REQUIS

- Avoir un diplôme de niveau 5 ou équivalent
- Ou à défaut, aux titulaires d'un diplôme de niveau 4 et pouvant justifier de minimum de 2 années d'expérience professionnelle en lien avec la certification professionnelle

Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

- Le plus : Aptitude au management et à la gestion d'équipe, fibre commerciale et aptitude à la communication, capacités organisationnelles

POURUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : aprevost@ief2i.fr



RÉFÉRENT MOBILITÉ

Allan Prevost Karsenty, Référent mobilité

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : aprevost@ief2i.fr

RESPONSABLE VAE

Muriel Temime

mtemime@ief2i.fr

01 49 57 59 59

COMPÉTENCES ATTESTÉES

A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Élaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- Contrôler le plan d'actions commerciales
- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Établir une politique de prix
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Développer la stratégie de prospection omnicanale
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille clients
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- Développer une stratégie de relation client
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Composer l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe
- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale

INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[*Indicateurs-de-performance*](#)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

L'Étude de marché
Le diagnostic stratégique
La recherche d'actions commerciales
Le plan d'actions commerciales

DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

Stratégie commerciale de l'entreprise
Typologie des clients
L'action par le prix
L'action par la commercialisation

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Le recrutement
Le pilotage de la force de vente

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

**Les "+"
de la formation**
Une formation
qui développe des
compétences pratiques et
une expertise polyvalente

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou/et distanciel
Cas pratiques et mises en situation professionnelles
Accompagnement
Entretiens de suivi
Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention des certifications professionnelles implique le passage d'examens officiels oraux et écrits. Les examens permettent d'appréhender l'assimilation des connaissances mais aussi le parcours de professionnalisation en contrôle continu.

- Evaluation pédagogiques
- Evaluation professionnelles
 - Compétences métier
 - Compétences comportementales
- Auto-évaluation
 - Compétences métier
 - Compétences comportementales

L'étudiant prépare son dossier avant de soutenir son **Grand Oral** qui permettra au jury d'évaluer l'acquisition des compétences de chaque bloc de la certification préparée.

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

BLOC 2 : DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.

Pour être admis à la certification, l'apprenant doit avoir validé **tous les blocs de compétences**. Pour valider un bloc de compétences, **toutes les compétences** du bloc doivent être validées. Les blocs de compétences validés le sont **à vie**. Chaque apprenant qui a validé la certification reçoit un parchemin et un supplément au parchemin qui mentionne le détail des compétences de chaque bloc. Chaque apprenant qui a validé partiellement reçoit un certificat de compétences par bloc obtenu.

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

**INSTITUT
F2i**

POURSUITE D'ÉTUDES

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

DÉBOUCHÉS

**Les “+”
de la formation**
*Des intervenants experts
dans leurs domaines*

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

RESPONSABLE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

BUSINESS DEVELOPER

INGÉNIEUR D'AFFAIRES

INGÉNIEUR(E) COMMERCIAL GRANDS COMPTES

CONSULTANT(E) EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES VENTES

RESPONSABLE DE COMPTE

MANAGER DES FORCES DE VENTE

SALES MANAGER SALES OPERATIONS MANAGER (SALESOPS)

Mise à jour du document le 14/01/2026

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES DE NIVEAU 6*



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
Contact : 01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr