

Certification professionnelle RNCP40172

Nomenclature du niveau de qualification :
Niveau 6

Code CPF :

Code NSF : 312 (Commerce, vente)

Décision du X31/01/2025

Date d'échéance de l'enregistrement :
31/01/2028

Fiche de la certification sur le site de
France compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/>



DOMAINES

Commerce
Vente
Management relation clientèle
Commerce international
Stratégie commerciale
Négociation commerciale

Chiffres de la certification

- Taux d'insertion global moyen à 6 mois : 75 %
- Taux d'insertion moyen dans le(s) métier(s) visé(s) à 2 ans : 47 %
- Taux de réussite à la certification : 84 %
- Salaire moyen annuel à 2 ans : 29 800 €

CDE FEDE FRANCE est un organisme de formation qui met en œuvre et développe des projets et des actions pédagogiques de la Fédération Européenne Des Ecoles FEDE.

Les programmes sont conçus par des chercheurs et des professionnels. Ils allient théorie, mise en pratique et situation de terrain en France et à l'international. Ils s'inscrivent dans la logique du processus de Bologne dans le respect du Système Européen de Transfert et d'Accumulation de Crédits (ECTS). Ils sont conformes aux standards de l'EEES (Espace Européen de l'Enseignement Supérieur).

CDE FEDE France dispose d'une plateforme de recherche dédiée aux Sciences de l'Education, à la problématique de la professionnalisation et à l'anticipation des nouveaux métiers. Avec un déploiement sur le périmètre européen, elle développe des réflexions avec un collège de chercheurs internationaux.



Activités

Le chargé de développement commercial est un acteur clé de la croissance et du succès de l'entreprise : il a la charge du développement de la stratégie et de la performance commerciale. Il développe une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial en l'alignant sur les objectifs globaux de l'entreprise. Il élabore, pilote et coordonne le plan d'action commercial pour respecter les objectifs fixés, ce qui inclut les actions de prospection et de vente, la négociation et la finalisation des contrats avec les clients les plus importants, la relation client et l'expérience client.

Métiers visés

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département commercial, dans tout type de secteurs d'activités. L'activité varie selon le secteur (industrie, service, banque, grande distribution, santé, ...) et la taille de la structure (PME/PMI, grande entreprise, groupe, PME ...).

- Account manager,
- Attaché commercial,
- Business developer,
- Chargé d'affaires,
- Chargé de comptes,
- Chargé de développement commercial,
- Chef de secteur,
- Conseiller commercial,
- Responsable d'un point de vente,
- Responsable commercial,
- Responsable du développement des ventes

Blocs de compétences

- Développer la stratégie commerciale d'une entreprise - RNCP40172BC01
- Piloter le plan d'action commercial d'une entreprise - RNCP40172BC02
- Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise - RNCP40172BC03
- Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE - RNCP40172BC04

Voies d'accès

En formation initiale
En contrat d'apprentissage
En contrat de professionnalisation
En formation continue
Par VAE

Prérequis (hors VAE)

L'accès à la préparation au titre « Chargé de développement commercial » est ouvert :

- pour un cycle de formation de trois ans, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 4.
- pour un cycle de formation d'un an, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine de la vente, du commerce et du marketing. Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL.

À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats/candidates titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la vente, le commerce et le marketing (VAP).

Pour tout renseignement : mailbox@fede.education

Liste des organismes de formation habilités à former : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40172/>

CENTRE EUROPEEN DES EXAMENS – FEDERATION EUROPEENNE DES ECOLES FRANCE

9 quai Tilsitt – CS 60216 – 69288 Lyon Cedex 02 – France

Association Loi 1901 – Siret : 814 257 960 00025

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84692049069. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.