



CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
Responsable Développement Commercial

Titre certifié de niveau 6

Fiche RNCP

- [RNCP 37849](#)



Date de publication RNCP

- 19/07/2023

Prérequis

- Niveau 5 (BTS) obligatoire

Public visé

- Sans condition d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé
- Demandeur d'emploi - Reconversion

Durée de la formation

- 1 an / 557h
- De septembre 2026 à juin 2027

Cout de la formation

- Coût de 13€ / heure

Min 8 participants

Objectifs de la formation

Le métier de Responsable de Développement Commercial (RDC) consiste à piloter la croissance et le développement commercial d'une entreprise ou d'une unité. Le professionnel du RDC identifie de nouvelles opportunités, élabore et met en œuvre des stratégies commerciales, négocie avec les clients et partenaires, suit les performances commerciales, et contribue à la fidélisation et à la satisfaction des clients afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la compétitivité de l'organisation.

Modalités et délais d'accès

- Dossier de candidature à compléter en ligne, entretien de positionnement et réponse dans les 15 jours après la réception du dossier dûment rempli et accompagné des pièces justificatives demandées
- Délai d'accès en fonction de la date de signature et d'acceptation du financement
- Adaptation de parcours possible selon les prérequis
- Dossier de candidature en ligne



Programme de formation

Bloc 1 - Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise pour développer l'activité
- Définir les objectifs commerciaux pour développer l'activité de l'entreprise
- 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

Bloc 2 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- 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
- Développer la stratégie de prospection omnicanale

Bloc 3 - Manager une équipe commerciale

- Déterminer le profil de l'équipe commerciale, en identifiant les besoins en compétences
- Piloter le processus commercial

Option Digitale

Modalités et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mise en situations pratiques pour ancrer les apprentissages
- Salles de formation équipées et aménagées d'équipements spécifiques
- Pas de passerelle ni d'équivalence
- Apports théoriques et pratiques
- Echanges à partir des situations professionnelles vécues
- Etude de cas

Modalités d'évaluations

- Evaluations des compétences tout au long de la formation, auto-évaluations de l'apprenants, évaluations professionnelles, évaluation des Softs Skills
- Epreuve finale: grand oral

Valeurs ajoutées

- Notre centre de formation propose un accompagnement personnalisé dès le dépôt du dossier de candidature
- Aide à la rédaction du CV et de la lettre de motivation
- Un point écoute est disponible auprès de la responsable pédagogique
- Suivi et accompagnement durant la durée de la formation
- Examens blancs

Poursuites et débouchés

- Possibilité de poursuivre vers une certification de niveau 7 suivant les attendus du certificateur.
- Le titulaire du Bachelor RDC peut exercer comme Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement, responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial, responsable développement / business développer, ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes, consultant / conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial

Nos indicateurs de performance

- Réussite à la session de certification 71.5 %
- Insertion global
- Insertion dans le métier visé
- Poursuite d'études
- Taux d'interruption 22 %

Accessibilité handicap

- Accueil et accès des publics en situation d'handicap
- Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Orientation et adaptation pédagogique possible, tutoré par un référent handicap

Contacts

Chargée des relations entreprises et candidats

Estelle CASTEELE

03.20.76.99.84 / 07.57.76.82.83
conseileicf@eic-tourcoing.fr

Référente handicap au sein de l'UFA EIC Formation

Anne-Carole MAJDA

03.20.76.99.87 amajda@eic-tourcoing.fr

Référente handicap au sein du CFA

Maud LACASSAIGNE

handicap@cfajeaubosco

Lieu de formation

EIC FORMATION

14 rue de l'Alma - BP 90279
59202 Tourcoing Cedex
contacteicf@eic-tourcoing.fr
03.20.76.99.80



Pour plus d'info
eic-tourcoing.fr

Version_4 du 22/01/2026