

## Responsable du Développement Commercial - RDC sous l'autorité de IMCP - Niveau II (Bac+3)

### Objectifs

Le titulaire de la certification a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes et/ou grands comptes.

### Les compétences visées

- ✓ Mettre en place une nouvelle offre de produit
- ✓ Développer le portefeuille client via la vente en face à face
- ✓ Participer aux opérations de développement de l'entreprise
- ✓ Manager une équipe commerciale

### Le programme

Mise en place d'une  
nouvelle offre produit

Développement d'un  
portefeuille client

Gestion de  
l'entreprise

Management d'une  
équipe commerciale

### Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un diplôme bac+2 ou disposant d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine.

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature et entretien individuel de motivation.

## Responsable du Développement Commercial - RDC sous l'autorité de IMCP - Niveau II (Bac+3)

### Organisation de la formation

Le cycle est suivi **en formation initiale ou en alternance**. La formation compte environ **450 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain (Alternance ou stage de minimum 6 mois).

### Attribution du Titre

L'attribution du titre est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation.

Le cursus est sanctionné par le titre certifié de « Responsable du Développement Commercial » enregistré au RNCP au niveau II sous l'autorité de IMCP (Code 310 - JO du 3 mars 2017).

### Nombre et répartition des centres de préparation

1 centre prépare le Titre RDV, à Vitrolles (Titre en gestion depuis octobre 2017)

### Les épreuves

Contrôle Continu

Etudes de cas

Culture Européenne

Langues

Mémoire de recherche

### Débouchés professionnels

- ✓ Manager du Développement
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Responsable de Business Unit
- ✓ Chef de produit
- ✓ Responsable de la relation client
- ✓ Responsable développement commercial
- ✓ Responsable grands comptes
- ✓ Directeur des ventes
- ✓ Directeur marketing