

Responsable du Développement Commercial - RDC sous l'autorité de IMCP - Niveau 6 (Ex Niv 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 6 (Ex Niv 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 6 (Ex Niv II) sous l'autorité de IMCP (Code 310 - JO du 3 mars 2017).

Nombre et répartition des centres de préparation

6 centres préparent le Titre RDC, à Vitrolles, Nice, Metz, Sète, Fréjus et Paris

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

(2 / 2)