

Certification professionnelle RNCP40172

Nomenclature du niveau de qualification :
Niveau 6 (Cadre européen)

Code NSF : 312 - Commerce, vente

Décision du : 31/01/2025

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/>



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

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 annuel moyen à 2 ans :** 29 800 €

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

CDE FEDE France met en œuvre des certifications développées par la FEDE, structurées autour de référentiels pédagogiques précis, adaptés et appliqués en France.

Ces référentiels sont conçus en bloc de compétences, permettant de valider les acquis de manière progressive et s'adapter aux parcours de l'apprenant. Les contenus sont régulièrement mis à jour pour suivre l'évolution des métiers, des pratiques professionnelles et des besoins exprimés par les secteurs concernés.

L'ensemble du dispositif s'inscrit dans une démarche qualité structurée, reposant sur une gouvernance de pilotage, une veille sectorielle et réglementaire.

CDE FEDE France veille à garantir un cadre clair, rigoureux et équitable dans l'ensemble de ses actions.

Cela concerne notamment la définition des référentiels, les critères d'habilitation des établissements, les modalités d'évaluation et la communication des résultats.

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 titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 4.
- Pour un cycle de formation d'un an, à tout 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 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 : certification@fedefr.org

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

CENTRE EUROPÉEN 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.