

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre RNCP Niveau 6 (BAC+3)



VAE



**CCI BAYONNE  
PAYS BASQUE**  
*Euskal Herri*

1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

# INFOS PRATIQUES



## Lieu de formation

CCI Formations  
CCI Bayonne Pays Basque  
50/51 Allées Marines - 64100 Bayonne  
05 59 46 58 03  
cciformations@bayonne.cci.fr  
www.cciformations-bayonne.com

## Référents

Référent VAE  
Emmanuelle POURTAU  
05 59 46 59 04  
e.pourtau@bayonne.cci.fr

Référent Apprentissage  
Vanessa FLORENCE  
05 59 46 59 72  
cfa@bayonne.cci.fr

Référent Handicap  
Emmanuelle POURTAU  
05 59 46 59 04  
e.pourtau@bayonne.cci.fr



# SOMMAIRE

---

PAGE 01- Introduction

PAGE 02- Démarche VAE

PAGE 05- Public, conditions d'admission et financement

PAGE 07- L'accompagnement VAE

PAGE 09- Contenu du référentiel

PAGE 13- Dispositif de certification



# INTRODUCTION

## Points forts de la VAE

La VAE offre à ceux qui sont entrés tôt dans la vie active, une nouvelle chance d'accéder à une certification en reconnaissant les compétences acquises par le travail. Elle évite aux personnes désirant se qualifier de réapprendre des savoirs déjà maîtrisés dans leur activité. Elle facilite la formation tout au long de la vie.

Possibilité d'accéder directement à une certification, sans justifier au préalable du niveau d'études ou des diplômes et titres normalement requis. Cette dispense se fonde sur les compétences professionnelles acquises par le candidat.

## Résultats attendus

Obtenir, tout ou partie, le titre RNCP de niveau 6 « Responsable de développement commercial », par la reconnaissance des acquis issus de vos expériences et donc sans suivre une formation.



# DÉMARCHE VAE

## 01

Accueil et information auprès de CCI Formations

### Vous souhaitez des informations ?

CCI Formations vous accueille et vous informe.

### Vous demandez un dossier de candidature ?

CCI Formations vous remet le dossier de candidature (Livret 1) et vous précise les critères de recevabilité et conformité.

## 02

Recevabilité de votre dossier de candidature

### Vous transmettez votre DOSSIER DE CANDIDATURE (Livret 1)

CCI Formations examine votre dossier de candidature et vous notifie sa recevabilité ou non sous dix jours.

Le dossier de candidature se compose de 7 parties qu'il convient de compléter de façon détaillée :

- État civil
- Expérience actuelle ou si le candidat est sans activité, dernier emploi ou dernière fonction bénévole.
- Formation initiale ainsi que le diplôme, la certification ou le niveau le plus élevé obtenu avant d'entrer dans la vie professionnelle.
- Formations complémentaires, suivies en cours d'emploi ou durant des périodes de recherche d'emploi.
- Expériences en relation avec la certification demandée.
- Pré-positionnement pour la demande VAE.
- Projet et motivations : en quelques lignes, le candidat explique les raisons de sa démarche et du choix de ce diplôme par rapport à son projet professionnel ou personnel.

Sont jointes au dossier les pièces justificatives (photocopies) demandées.

Attestation sur l'honneur à fournir : au cours d'une année civile, le candidat ne pourra pas déposer plus de 3 demandes pour des certifications différentes et plus d'une demande pour la certification délivrée par le réseau Esmass.

**Votre dossier de candidature est recevable.**

CCI Formations vous remet un DOSSIER DE VALIDATION (Livret 2) et vous indique la date des jurys de validation. Le Livret 2 vous permet de décrire avec précision les activités que vous avez exercées et d'apporter la preuve des éléments avancés.

Le jury statuera à partir des éléments ainsi fournis. La recevabilité ne préjuge en aucun cas de l'étendue de la validation qui sera prononcée par le jury.

CCI Formations vous propose un accompagnement individualisé.

**Vous avez choisi l'accompagnement personnalisé.**

CCI formations vous accompagne dans la constitution du dossier, pour décrire, analyser et valoriser votre expérience.

Le rôle de l'accompagnateur consiste à vous aider à :

- Décrire votre activité
- Analyser les spécificités des situations de travail rencontrées
- Examiner le travail réel et non le travail prescrit
- Prendre de la distance par rapport à vos différentes expériences
- Structurer et organiser votre pensée

L'accompagnement dure 20 heures, soit 9 heures d'ateliers collectifs (3 fois 3 heures) et 11 heures d'accompagnement individuel.

**Vous ne souhaitez pas être accompagné : vous constituez seul votre dossier de validation.**

**03****Constitution  
de votre  
dossier de  
validation**

## 04

### Dépôt de votre dossier de validation

**Un mois avant le jury de validation :**

**Vous déposez votre dossier de validation – Livret 2 (en quatre exemplaires) à CCI Formations qui vous délivre un accusé de réception du dossier.**

CCI Formations réceptionne votre dossier de VAE et en vérifie la conformité technique et administrative.

**Votre dossier de validation n'est pas conforme.**

CCI Formations vous le retourne pour apport complémentaire ou ajournement.

**Votre dossier de validation est conforme.**

CCI Formations vous adresse une convocation pour le jury.

## 05

### Jury de validation

**Vous présentez votre dossier de validation au jury.**

LE JURY DE VALIDATION NEGOVENTIS

Examine préalablement votre dossier de VAE.

S'entretient avec vous et prend une décision.

**Vous attendez la décision du jury.**

L'établissement vous notifie la décision du jury qui peut :

- soit vous attribuer le diplôme en totalité
- soit vous attribuer partiellement le diplôme
- soit ne rien vous attribuer

# PUBLIC, CONDITIONS D'ADMISSION ET FINANCEMENT

## Prérequis

Pouvoir justifier d'une **expérience d'au moins 1 an**, en rapport avec la certification visée.

Cette expérience peut avoir pour cadre une activité salariée, non-salariée ou bénévole, exercée en mode continu ou non. Elle doit être jugée recevable par l'établissement qui délivre la certification.

NB : Ne sont pas pris en compte, dans la durée d'expérience, les périodes de formation et les stages effectués pour la préparation d'une certification.

### Point de vigilance :

Il est nécessaire de maîtriser les techniques de base de rédaction écrite pour être en mesure de préparer un dossier de VAE.

## Modalités de financement

La VAE peut être financée dans le cadre :

Du plan de développement des compétences	Du CPF de transition professionnelle
D'un financement individuel	Du compte personnel de formation (CPF)





Salariés, agents de la fonction publiques, non-salariés, professions libérales, artisans, commerçants, travailleurs indépendants, demandeurs d'emploi.

## Délais et modalités d'inscription

Transmettre votre Dossier de candidature (Livret 1) complet à CCI Formations qui émet l'avis de recevabilité (au moins 7 jours avant le début des rendez-vous collectifs).

Si votre dossier est recevable, CCI Formations vous communique le dossier de validation (Livret 2) et vous convoque au premier atelier collectif de 3 heures. La recevabilité de la demande ne préjuge en aucun cas de l'étendue de la validation qui sera prononcée par le jury.

# L'ACCOMPAGNEMENT VAE

L'accompagnement dure 20 heures et s'articule comme suit :

- 3 ateliers collectifs de 3 heures
- 11 heures d'accompagnement individuel (sur rendez-vous)

## **LA VAE EST AVANT TOUT UN EXERCICE D'EXPRESSION ÉCRITE.**

L'accompagnateur(trice) aide le jury de validation à comprendre sans ambiguïté les écrits des candidats. Il/elle est neutre par rapport au jury de validation.

Le rôle de l'accompagnateur(trice) :

- Renseigner à propos du contenu du diplôme visé et du niveau des attendus (le référentiel)
- À partir de l'étude du parcours professionnel du candidat, aider à sélectionner les situations de travail susceptibles de correspondre aux attendus du diplôme.
- Créer et transmettre au candidat des méthodes et des outils pour explorer et organiser lesdites situations puis à les traduire par écrit dans le dossier de validation (Livret 2).
- Interroger, donner les repères nécessaires et les éléments de langage pour expliciter de façon structurée les descriptions et analyses.
- Par son questionnement, stimuler la remémoration complète de l'action et aider à repérer les éléments signifiants par rapport au diplôme.
- Par son questionnement favoriser l'analyse des activités exercées.
- Susciter la réflexion, encourager la prise de recul et la recherche de sens.
- Aide à mettre des mots précis sur les processus mentaux mis en œuvre.

- Aider à décontextualiser les compétences pour extraire les composantes transférables en d'autres circonstances et milieux.
- Conseiller pour mettre en relation les expériences du candidat avec les connaissances purement théoriques et culturelles exigées dans le référentiel de la certification visée.
- Relire de façon critique le dossier de validation : signaler les éventuelles lacunes, omissions, approximations, sur/sous-évaluations et maladresses.
- Aider à préparer l'oral de validation : construction de l'argumentaire.

Les limites de son action : il ne doit pas répondre à la place des candidats. Il n'a en **aucun cas un rôle d'enseignant**, puisque le candidat est censé déjà savoir.

Après la remise du Dossier de Validation (Livret 2) par le candidat à CCI Formations et 8 à 10 jours avant la soutenance orale, un **oral blanc collectif** est organisé pour finaliser la préparation à l'oral.

# CONTENU DU RÉFÉRENTIEL



## BLOC 1

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence, en mettant en place les techniques permettant l'acquisition, la gestion et l'exploitation optimales des flux d'informations au moyen d'outils digitaux, afin d'identifier les évolutions et tendances en émergence et d'en repérer les menaces et opportunités.
- Analyser les comportements d'achat des clients de son entreprise, en s'appuyant notamment sur les données marketing issues des outils numériques de gestion de la relation clients (GRC).
- Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux, en s'assurant de leur cohérence avec la stratégie de son entreprise et avec ses analyses du contexte
- Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux, en évaluant leur intérêt respectif et en posant des arbitrages fondés sur la cohérence de leur articulation dans une logique omnicanal.
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire, en déterminant les objectifs à atteindre



# BLOC 2

## Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités pour son entreprise, en respectant les orientations stratégiques définies par sa hiérarchie et le plan d'action commercial omnicanal établi, afin de sélectionner ceux sur lesquels se positionner au regard de leur potentiel de développement.
- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale en cohérence avec les objectifs de développement commercial définis avec sa hiérarchie, en analysant les données numériques internes et externes disponibles concernant les entreprises à démarcher et en les hiérarchisant en fonction de leur adéquation aux critères de cib Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre, en choisissant les différents canaux à utiliser de façon coordonnée (numérique, téléphonique, physique, événementiel)
- Organiser le plan de prospection omnicanale, en fixant les objectifs à atteindre et en hiérarchisant et planifiant les actions à conduire
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication adaptés aux différents canaux utilisés afin d'identifier les actions et canaux adéquats pour les approcher



# CONTENU DU RÉFÉRENTIEL



## BLOC 3

### Construction et négociation d'une offre commerciale

Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect, en opérant une prise d'informations complémentaires permettant l'évaluation de son sérieux et de sa solvabilité, afin d'identifier et de qualifier les risques de l'affaire potentielle.

- Réaliser le diagnostic des besoins du client/prospect, en conduisant le ou les entretien(s) de découverte selon un comportement approprié et, le cas échéant, adapté à un interlocuteur en situation de handicap et en clarifiant la nature de ses attentes, freins et motivations, afin de déterminer l'intérêt de poursuivre l'affaire et d'en faire un client de son entreprise.
- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes, en lui présentant les avantages qu'elles recèlent en matière d'intégration des évolutions de son marché et d'amélioration de son positionnement vis-à-vis de la concurrence, afin de développer le potentiel commercial de son portefeuille de clients.
- Construire une solution produit/service adaptée aux besoins du client/prospect, en tenant compte de ses potentialités et enjeux définis au cours du diagnostic et en combinant les différentes possibilités commerciales offertes par les prestations de son entreprise dans le respect du cadre législatif en vigueur, afin de la présenter au client/prospect.
- Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée.



# BLOC 4

## Management de l'activité commerciale en mode projet

- Analyser les actions commerciales à mettre en oeuvre et les besoins qui en résultent, en évaluant les solutions, les compétences et les moyens humains nécessaires à leur réalisation, afin de constituer les équipes projet adéquatement dimensionnées à impliquer dans leur réalisation.
- Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en oeuvre, en choisissant une méthode de conduite de projet adaptée à leurs conditions et objectifs de réalisation et en établissant la répartition des rôles et missions attribués à chacun des membres du collectif, afin de favoriser l'atteinte des objectifs fixés et de contribuer à la prévention des risques liés à la nature de chaque action.
- Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé et les adaptations à prévoir en matière d'organisation et de moyens techniques, en analysant les profils et spécificités des membres de l'équipe projet et en identifiant en conséquence leurs besoins particuliers, notamment pour les professionnels en situation de handicap, afin de bâtir un cadre de travail et de collaboration garantissant à chacun, quelles que soient ses caractéristiques, les conditions d'accessibilité et d'autonomie favorisant sa contribution au collectif.

# DISPOSITIF DE CERTIFICATION



Le DOSSIER DE VALIDATION (Livret 2) permet au candidat de décrire avec précision les activités qu'il a exercées et d'apporter la preuve des éléments avancés.

Le jury statue à partir des éléments ainsi fournis dans le dossier de candidature et le dossier de validation. Le jury examine au préalable le dossier de VAE, puis s'entretient avec vous suite à votre présentation.

## Validation totale du titre

Les blocs 1, 2, 3 et 4 doivent obligatoirement être validés.

## Possibilité de présenter les blocs séparément

Les blocs obtenus seront valides pour une durée de 5 ans.

## Équivalences

Titre professionnel RNCP niveau 6 (Bac+3)

## Suites de parcours

Suites de parcours : Titre Professionnel Niveau 7 (responsable commercial, développeur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial)

**Taux de réussite 2021 : 100%**

**Certificateur :**



Date d'enregistrement :  
25/04/2022









**VAE**