

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT



Reconnu par l'État
Réf RNCP : Titre de niveau 6
Code NSF 310, paru au JO du 21/12/2018,
délivré par Formatives

Admissions

Tout public (étudiant, salarié, demandeur d'emploi) après positionnement.

Bac + 2 validé ou VAP avec 3 ans d'expérience, VAE

Métiers visés

- Entrepreneur
- Responsable d'un point de vente
- Gestionnaire d'un centre de profit
- Chef(fe) de secteur
- Business Developer
- Responsable du développement commercial
- Chargé(e) de la stratégie commerciale
- Responsable e-commerce
- Digital planner, Traffic manager

Blocs de compétences

- Diagnostiquer une stratégie de développement
- Organiser un projet et une équipe
- Concevoir une communication adaptée au développement de l'organisation
- Manager le développement
- Piloter la relation clientèle

Exemples de formations associées

- Chargé de marketing
- Responsable du développement commercial
- Responsable Design de mode
- Chargé de publicité

Programme

- Gestion d'entreprise
- Marketing
- Management et ressources humaines
- Communication
- Stratégie d'entreprise
- Connaissances professionnelles (Spécialité)
- Valorisation des compétences professionnelles

Au minimum 40 journées en entreprise par an

Taux de réussite : 76 %

ÉVALUATIONS

BACHELOR 3ÈME ANNÉE

CONTRÔLE CONTINU

Partiels, Études de cas
Mises en situation, Challenge, Oraux

TRAVAUX DE COMPÉTENCES

11 comptes rendus

- Plan d'actions et budget prévisionnel
- Indicateurs de suivi logistique
- Évaluation des risques
- Mise en place ou développement de partenariats
- Dossier de presse
- Actions de communication
- Brief, étapes et préparation d'un projet
- Animation d'un site commercial en ligne
- Qualité, RGPD, RSE
- Actions commerciales
- Évaluation, bilan d'un projet

DOSSIER PROFESSIONNEL (EXAMEN NATIONAL)

3 synthèses

- Étude concurrentielle
- Analyse de données
- Veille stratégique et management de l'information
- 1 compte rendu
- Diagnostic stratégique
- 5 recommandations
- Indicateurs et tableau de bord
- Développement d'un portefeuille
- Management
- Stratégie commerciale
- Parcours client

LIVRABLES

Rapport d'activité
Dossier projet
Livret d'employabilité

GRAND ORAL

Présentation des activités et culture métier
Présentation du projet professionnel
Bilan des compétences acquises