



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT



Reconnu par l'État
Réf RNCP : Titre de niveau 6
Codes NSF 310-312 enregistré au RNCP
le 20 juillet 2022
délivré par Formatives

Admissions

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

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

Programme

- Gestion d'entreprise
- Marketing
- Management et ressources humaines
- Communication
- Stratégie d'entreprise
- Compétences professionnelles
- Valorisation des compétences professionnelles

Au minimum 40 journées en entreprise par an

Blocs de compétences

- Mettre en oeuvre une stratégie de développement
- Mettre en oeuvre une stratégie marketing
- Piloter le développement en mode projet
- Manager durablement une équipe à proximité et à distance
- Diffuser des produits / services

Exemples de formations associées

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

Métiers visés

- Chargé d'expansion commerciale
- Responsable commercial / des ventes
- Responsable de business unit, d'agence,
- Responsable de PME, gérant
- Adjoint de direction dans la grande distribution...
- Manager commercial junior

Conditions tarifaires

Mise en place de la convention : 5000 €
Accompagnement pédagogique et communication :
550 € HT par étudiant et par année de formation.

Taux de réussite : 76 %



ÉVALUATIONS

BACHELOR 3ÈME ANNÉE

CONTROLE CONTINU

TRAVAUX DE COMPÉTENCES

DOSSIER PROFESSIONNEL (EXAMEN)

LIVRABLES

GRAND ORAL

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

Dossier projet

- o Plan d'actions et budget prévisionnel
- o Évaluation des risques, qualité et RSE
- o Brief, étapes et conditions de réussite
- o Mise en place ou développement de partenariats
- o Organisation d'équipe
- o Management d'équipe
- o Transition numérique de l'organisation
- o Évaluation, bilan d'un projet

Rapport d'activité

- o Référencement et catalogue de produits & services
- o Actions de communication
- o Dossier de presse
- o Actions de développement commercial
- o Animation d'un réseau

4 synthèses

- o Étude concurrentielle
- o Veille stratégique et management de l'info.
- o Veille législative
- o Analyse de données et opportunités

5 recommandations

- o Stratégie de développement
- o Suivi de l'activité et des performances
- o Stratégie marketing et parcours client
- o Actions marketing
- o Image de marque et plan de communication

Rapport d'activité

Dossier projet

Livret d'employabilité

Présentation des activités et culture métier

Présentation du projet professionnel

Bilan des compétences acquises