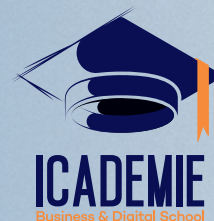


CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

CONTRIBUER À LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION - 100h



Bloc de compétences n°1 issu de la certification professionnelle de niveau 6 :

« Responsable du développement des activités », enregistrée au RNCP* par FORMATIVES.

Fiche RNCP* n°40889, enregistrée et publiée au Journal Officiel le 21/12/2018, renouvelée le 25/06/2025, codes NSF :

310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

312n : Etudes de marchés et projets commerciaux

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40889/>

*Répertoire National des Certifications Professionnelles



OBJECTIFS

Contribuer à la stratégie de développement de l'organisation, participer au projet et structurer les aspects RSE.

Compétences et aptitudes visées

- Évaluer le positionnement sur son marché/territoire
- Interpréter une veille réglementaire, technologique et sociétale
- Analyser les données d'activité permettant de présenter les avantages concurrentiels de la structure
- Formuler des axes d'évolution afin de déployer une stratégie de développement durable et responsable
- Rechercher des financements de manière à garantir la faisabilité du projet en sollicitant des apports privés et publics.
- Participer à un appel d'offres ou un appel à projets pour développer les activités de l'organisation
- Élaborer un tableau de bord en vue d'optimiser les performances de l'activité
- Présenter la réflexion stratégique globale visant à promouvoir des orientations pertinentes et impactantes pour l'organisation

PROFIL

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

Durée de la formation : **100h**

La formation s'effectue 100 % à distance
(examens inclus)

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.



MODALITÉS D'ADMISSION

Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels.

PRÉ-REQUIS

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Entretien
- Dossier de candidature
- Justifier de 2 ans minimum d'expérience professionnelle en développement d'une organisation

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

PROGRAMME

CONDUITE D'UNE VEILLE STRATÉGIQUE

Objectifs du module :

Évaluer le positionnement sur son marché/territoire afin de déterminer les opportunités et menaces en analysant le contexte macroéconomique et concurrentiel (offre, demande, positionnement des principaux acteurs)

Interpréter une veille réglementaire, technologique et sociétale de façon à anticiper les évolutions en détectant les changements significatifs, y compris pour les PSH, et en identifiant les nouvelles normes et pratiques émergentes.

- Collecte de données
- Analyse de l'environnement
- Benchmark
- Marketing automation
- Tendances sociétales

DIAGNOSTIC INTERNE ET EXTERNE

Objectifs du module :

Analyser les données d'activité permettant de présenter les avantages concurrentiels de la structure, en effectuant un diagnostic de l'environnement interne (dont prise en compte de l'accessibilité).

Formuler des axes d'évolution afin de déployer une stratégie de développement durable et responsable en justifiant les opportunités identifiées et en réalisant une matrice des risques.

- Le diagnostic externe
- Le diagnostic interne
- Les outils du diagnostic
- Les diagnostics - application
- Les études de marché
- Stratégie de développement et les enjeux RSE
- RSE - tendances sociétales (pour aller plus loin)
- Ultra synthèse

PROPOSITION D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET RESPONSABLE À LA DIRECTION

Objectifs du module :

Rechercher des financements de manière à garantir la faisabilité du projet en sollicitant des apports privés et publics.

Participer à un appel d'offres ou un appel à projets pour développer les activités de l'organisation en constituant un dossier avec des solutions techniques adaptées dans les délais.

Élaborer un tableau de bord en vue d'optimiser les performances de l'activité en proposant un reporting avec des indicateurs pertinents et un outil digital adapté.

Présenter la réflexion stratégique globale visant à promouvoir des orientations pertinentes et impactantes pour l'organisation en communiquant une synthèse des préconisations aux parties prenantes.

- Analyse financière de l'entreprise
- Développement durable
- Stratégie de développement
- Les financements
- Tableaux de bord



Modalités d'évaluation

Plusieurs sessions d'examens par an.

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Pour chaque bloc, le candidat doit :

- Réaliser un contrôle continu par bloc sous forme d'un QCM ;
- Réaliser un dossier de projet par bloc (sur un brief client/scénario et des missions à effectuer) ;
- Jury de certification pour la délivrance du titre.

Période en entreprise

La période en entreprise est facultative dans le cadre de la validation du bloc de compétences seul.

En cas de validation complète de la certification professionnelle de Responsable du développement des activités, le candidat doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance), pour une période minimum de 40 jours ou 280h (cf. référentiel de formation).

DÉBOUCHÉS

Tous les secteurs d'activités économiques sont concernés par le développement (industrie, construction, commerce/distribution, sociétés de services...) sur des zones géographiques diverses.

Dans un marché local, national ou international, le chargé du développement des activités peut travailler dans le secteur public (administration, collectivités, institutions) ou privé (entreprises, associations, ONG).

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

- Conseiller / Consultant en développement d'entreprise
- Responsable régional / de secteur
- Responsable d'un centre de profit (magasin, agence, établissement)
- Responsable du développement
- Chargé d'acquisition, d'affiliation, de partenariats
- Chargé du développement (commercial, des ventes)
- Chargé de développement (économique, local) et / ou de projets
- Chargé d'expansion commerciale
- Chargé de missions / d'actions de développement

Équivalences et Passerelles

Équivalences :

Il n'y a pas d'équivalences sur cette formation.

Passerelles

Certifications professionnelles reconnues en correspondance partielle :

- RNCP36149 - Manager du développement commercial
- RNCP36607 - Manager du développement commercial
- RNCP39354 - Manager du développement d'entreprise et commercial
- RNCP39362 - Manager en stratégie de développement des affaires
- RNCP38025 - Chargé de développement commercial et marketing
- RNCP39395 - Responsable d'agence et de commerce
- RNCP40172 - Chargé de développement commercial
- RNCP37849 - Responsable du développement commercial
- RNCP38025 - Chargé de développement commercial et marketing
- RNCP39362 - Manager en stratégie de développement des affaires

Blocs de compétences en correspondance partielle :

- RNCP36149BC01 - Élaborer la stratégie de l'activité
- RNCP36607BC01 - Élaborer la stratégie commerciale
- RNCP36607BC03 - Piloter la performance commerciale et le développement de l'activité
- RNCP39354BC01 - Élaborer la stratégie générale de développement de l'entreprise
- RNCP39362BC01 - Conception et orientations stratégiques de développement des affaires de l'entreprise
- RNCP38025BC01 - Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal
- RNCP38025BC02 - Développer et suivre les ventes multicanales
- RNCP39395BC01 - Développer l'offre de produits et de services d'une agence ou d'un commerce
- RNCP39395BC02 - Placer l'expérientiel et la communauté au cœur de la relation client
- RNCP40172BC04 - Contribuer au développement commercial d'une entreprise dans une démarche RSE
- RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale
- RNCP38025BC03 - Manager une équipe commerciale et marketing
- RNCP39362BC03 - Management des équipes projet dans le cadre d'une stratégie de développement des affaires



POURSUITE D'ÉTUDES

La validation de l'ensemble des blocs de cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi. Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère Management en Stratégie d'Entreprise, etc.).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions à tout moment de l'année.
Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

TARIFS

À partir de 1550 € TTC.
Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- CPF
- Plan de développement des compétences
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

INDICATEURS DE RÉSULTATS – 2024

Ces résultats proviennent de deux enquêtes réalisées auprès de nos 5 apprenants ayant passé les examens : une enquête de satisfaction (taux de retour : 40 %) et une enquête d'insertion (taux de retour : 20 %).

- Taux de réussite : 100 %
- Taux de satisfaction : 100 %
- Taux d'employabilité à 6 mois : Non significatif



ICADEMIE
Business & Digital School

Formation à Distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-en-Provence

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Paris

5 Rue Saint-Georges
75009 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00101

Lille

5/7 Rue Sainte Anne
59800 Lille
03 66 72 22 25
contact@icademie-lille.com
SIRET 489 088 971 00069