

# FORMATION DÉFINIR LA STRATÉGIE COMMERCIALE

en partenariat avec **PIGIER** 

**RNCP38123**

**CERTIFIANTE**

**ÉLIGIBLE AU CPF**



# Formation Définir la Stratégie Commerciale

Obtenez le bloc de compétences n°1 « Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial » du titre de niveau 6 « Responsable du développement commercial » enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP38123, par décision de France Compétences du

**RNCP38123**

**CERTIFIANTE**

**5 à 9 mois**



## **DURÉE**

Durée estimée de l'action de formation : 60 heures en e-learning à distance



## **PRÉREQUIS**

Formation accessible à tous sans prérequis



## **CERTIFICATION**

Obtenez la certification du bloc de compétences n°1 de la certification « Responsable du développement commercial » (RNCP 38123)



## **EXAMENS**

Une épreuve écrite de 3 heures



## **ÉVALUATION**

Tests en contrôle continu



## **DÉBOUCHÉS**

Commercial  
Directeur commercial  
Manager Commercial

## **OBJECTIF DE LA FORMATION**

Bâtir une vision commerciale solide et adaptable, alliant analyse de marché et mise en œuvre opérationnelle, pour propulser l'entreprise vers la réussite.

# PROGRAMME DE FORMATION

## ANALYSER LE MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

10 heures

### ✓ DÉFINIR LA VEILLE STRATÉGIQUE

- ✓ L'entreprise et son marché
- ✓ La concurrence et les types de clients
- ✓ Qu'est-ce que la veille stratégique ?
- ✓ À retenir : mettre en place une veille stratégique
- ✓ Les domaines de la veille stratégique
- ✓ 4 outils d'une veille stratégique
- ✓ Les 7 étapes de sa mise en œuvre
- ✓ Les enjeux de la veille stratégique
- ✓ Comprendre ce qu'est la veille

### ✓ METTRE EN PLACE UNE VEILLE STRATÉGIQUE

- ✓ Les sources d'information
- ✓ Les outils de la veille stratégique
- ✓ Définir la veille
- ✓ La veille stratégique comme aide à la décision
- ✓ Les terrains d'action de la veille stratégique

### ✓ ANALYSER LE MARCHÉ ET L'ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

- ✓ **Éléments clés** : Analyser le marché et l'environnement concurrentiel de l'entreprise
- ✓ Quels sont les enjeux RSE de l'entreprise ?
- ✓ Qu'est-ce que le benchmarking ?
- ✓ Les 6 étapes à suivre pour faire un benchmark
- ✓ L'utilité et les pièges du benchmarking

### ✓ UTILISER LA MATRICE PESTEL

- ✓ La matrice PESTEL
- ✓ Mettre en œuvre la matrice PESTEL
- ✓ Fiche pratique de la matrice PESTEL
- ✓ **Éléments clés** : Fiche modèle PESTEL

### ✓ UTILISER LA MÉTHODE PORTER

# PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ La méthode de PORTER
  - ✓ Déployer les 5 forces de PORTER
  - ✓ Les 5 forces concurrentielles de PORTER : qu'est-ce que c'est ?
  - ✓ Modèle de PORTER et analyse concurrentielle
  - ✓ Découvrir les outils analytiques Océan bleu
- 
- ✓ UTILISER L'ANALYSE SWOT
    - ✓ L'analyse SWOT
    - ✓ Maîtriser l'analyse SWOT
    - ✓ Fiche pratique SWOT
    - ✓ Analyse SWOT d'IKEA

## RÉALISER UN DIAGNOSTIC COMMERCIAL INTERNE

10 heures

- ✓ DÉFINIR LE DIAGNOSTIC COMMERCIAL INTERNE DE L'ENTREPRISE
  - ✓ Pourquoi réaliser un diagnostic commercial interne ?
  - ✓ Le diagnostic commercial interne
  - ✓ Présentation générale des 3 méthodologies de diagnostic commercial interne
  - ✓ Comment faire un diagnostic interne ?
- ✓ UTILISER LE MODÈLE VRIO
  - ✓ Comprendre le modèle VRIO : pour être distinctif et inimitable
  - ✓ Fiche pratique : Modèle VRIO, Diagnostic stratégie interne
  - ✓ Étude de cas : Diagnostic commercial interne de la société Jean Bertrand
- ✓ UTILISER LE SWOT EN ANALYSE INTERNE
  - ✓ Utiliser la matrice SWOT
  - ✓ Fiche pratique : réaliser une analyse SWOT
  - ✓ Deux exemples de diagnostic interne : Coca Cola et United Benetton
- ✓ COMPRENDRE LA STRATÉGIE PAR LES RESSOURCES ET ÉVALUER LA CHAÎNE DE VALEUR
  - ✓ Comprendre la stratégie par les ressources
  - ✓ Chaîne de valeur et avantage compétitif
  - ✓ Évaluer la chaîne de valeur
  - ✓ Comprendre la stratégie d'externalisation

# PROGRAMME DE FORMATION

- ✓ Dynamiser son équipe en la connectant à ses besoins
- ✓ **METTRE EN PRATIQUE LES MÉTHODES D'ANALYSE INTERNE**
  - ✓ Comprendre la stratégie d'externalisation
  - ✓ Dynamiser son équipe en la connectant à ses besoins

## LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

10 heures

- ✓ **CONCEPTS ET TERMINOLOGIE AUTOUR DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL PHYSIQUE ET DIGITAL**
- ✓ **Éléments clés** : Déterminer la stratégie de développement commercial
- ✓ **Présentation générale du développement commercial physique et digital**
  - ✓ Les outils physiques et digitaux du phygital et leur intérêt
  - ✓ **Phygital, le guide complet** : définition, exemples et bonnes pratiques
  - ✓ **Boutique Amazon Go, sans caisse ni file d'attente / NETYSCOM**
  - ✓ Les distributeurs face au commerce connecté
  - ✓ **Vers une expérience en magasin 100% influencée par le digital ?**
  - ✓ **Nouveau concept de magasins** : SEPHORA FLASH
  - ✓ **Seconde main et mode éthique vs fast-fashion** : vous avez rendez-vous avec les magasins Oxfam
  - ✓ **Témoignage sur la stratégie de développement commercial de Decathlon**
- ✓ **STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**
  - ✓ **Éléments clés** : élaborer une stratégie de développement commercial
  - ✓ Les 4 stades de développement du marché
  - ✓ **Qu'est-ce qu'une stratégie de coût ?** :
  - ✓ **Qu'est-ce qu'une stratégie de différenciation ?**
- ✓ **L'ALLIANCE STRATÉGIQUE**
  - ✓ **Alliances stratégiques** : coopérer... pour se faire concurrence
  - ✓ **Se développer par croissance externe**
  - ✓ **Echec et succès des alliances entre entreprises**
  - ✓ **Étude de cas** : Alliance stratégique entre Apple et MasterCard pour le service Apple Pay

# PROGRAMME DE FORMATION

## CONCEVOIR UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL

15 heures

- ✓ **LES OBJECTIFS SMART ET LA BOÎTE À OUTILS DU MANAGER**
  - ✓ Le pilotage des performances
  - ✓ Les objectifs SMART
  - ✓ La boîte à outils du manager
  
- ✓ **CONCEVOIR UN PLAN D'ACTION COMMERCIAL**
  - ✓ **Éléments clés** : concevoir un plan d'action commercial
  - ✓ **Présentation de l'organisation du module**
  - ✓ **Comment faire un plan d'action commercial ?**
  - ✓ **Mettre en place un plan d'action**
  - ✓ **Savoir identifier les parties prenantes et les cibles visées**
  - ✓ **Fiche pratique** : Bâtir un plan d'action commercial
  
- ✓ **OPTIMISER LE PROCESSUS COMMERCIAL**
  - ✓ **Optimiser le processus commercial**
  - ✓ **Présentation du processus commercial**
  - ✓ **Les types de processus et leurs approches cartographiques**
  - ✓ **Cartographier les processus**
  - ✓ **Gérer les processus ou les flux de valeur**
  
- ✓ **S'APPROPRIER LE CRM POUR AMÉLIORER LE PROCESSUS COMMERCIAL**
  - ✓ **Éléments clés** : optimiser le processus commercial
  - ✓ **Comment rendre le processus commercial plus efficace**
  - ✓ **Trouver les informations à l'aide d'un CRM**
  - ✓ **Découvrir les CRM**
  - ✓ **Créer un ordinogramme dans Excel**
  - ✓ **Étude de cas**
  
- ✓ **MAÎTRISER LES CONTRAINTES ET LES RISQUES LIÉS À LA MISE EN ŒUVRE D'UN PAC**
  - ✓ **Éléments clés** : Les contraintes du plan d'action commercial
  - ✓ **Les contraintes du plan d'action commercial**
  - ✓ **Analyser les risques et préparer des plans d'action**
  - ✓ **Comprendre les méthodes d'identification des risques**

# PROGRAMME DE FORMATION

✔ **Étude de cas** : Plan d'action commercial hôtel de LA PLAGES en Baie de Somme

## ✔ ÉLABORER LE BUDGET PRÉVISIONNEL

✔ Qu'est-ce qu'un budget prévisionnel ?

✔ **Éléments clés** : élaborer le budget prévisionnel du plan d'action commercial

✔ Les 6 étapes à suivre pour élaborer un budget prévisionnel

✔ À quoi sert un compte de résultat prévisionnel ?

✔ Gérer les budgets

✔ Établir un budget

## ✔ PLANIFICATION D'UN PROJET ET CALENDRIER DE TRAVAIL

✔ **MS Project** : Paramètres de planification d'un projet et calendrier de travail

✔ **Tutoriel Asana** : débiter facilement et améliorer votre travail en équipe

✔ Comment utiliser Trello pour gérer vos projets ?

## OPTIMISER LE PROCESSUS COMMERCIAL

15 heures

### ✔ LE PILOTAGE COMMERCIAL

✔ L'animation d'une force de vente objectivée

✔ Le volume d'actions commerciales établies en conquête et fidélisation

✔ L'efficacité commerciale

✔ Le suivi de la performance commerciale

✔ Quels indicateurs de performance commerciale choisir pour piloter les ventes ?

✔ La mesure quantitative / La mesure qualitative

✔ Identifier les écarts entre l'attendu et le réalisé

✔ Mesurer les écarts entre les objectifs et la performance

✔ Mise en place d'actions correctrices

✔ Mener un entretien managérial : les 5 étapes clés

✔ Les mesures prises par le manager en cas d'échec

✔ Mener des entretiens situationnels : exemple d'entretien de recadrage

✔ Le stress des commerciaux : un risque majeur

✔ Les manifestations du stress et les réponses à apporter

### ✔ INITIATION À LA RSE

✔ Définir la RSE

# PROGRAMME DE FORMATION

- ✔ Les idées reçues
- ✔ Le langage commun de la RSE au sein de l'entreprise
- ✔ Analyser son poste de travail et le rôle de l'entreprise
  
- ✔ **PRINCIPAUX INDICATEURS DE RENTABILITÉ**
  - ✔ Connaître les principaux indicateurs de rentabilité d'une activité commerciale
  - ✔ Le seuil de rentabilité : les charges variables et fixes, le tableau d'analyse différentielle
  - ✔ Savoir calculer le seuil de rentabilité et le point mort d'un projet commercial
  - ✔ Mesurer la rentabilité
  - ✔ Calculer un seuil de rentabilité sur Excel
  - ✔ Étude de cas : calcul du seuil de rentabilité d'un PAC

# VOTRE EXPÉRIENCE



Notre plateforme d'apprentissage en ligne a été conçue pour vous offrir une formation fluide et interactive. Avec des supports variés et un accès simplifié, vous progressez à votre rythme et dans les meilleures conditions.

## LES SUPPORTS PÉDAGOGIQUES



### COURS VIDÉO DE HAUTE QUALITÉ

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.



### EXERCICES ET CAS PRATIQUES

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



### SUPPORTS ÉCRITS TÉLÉCHARGEABLES

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



### QUIZ EN FIN DE MODULE

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous auto-évaluer et valider efficacement vos acquis.



### WEBINAIRES DE FORMATION

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



### SYNTHÈSES ET MISES EN SITUATION

Découvrez la réalité du métier à travers nos saynètes et mises en situation, et plongez dans des expériences concrètes pour affiner vos compétences.

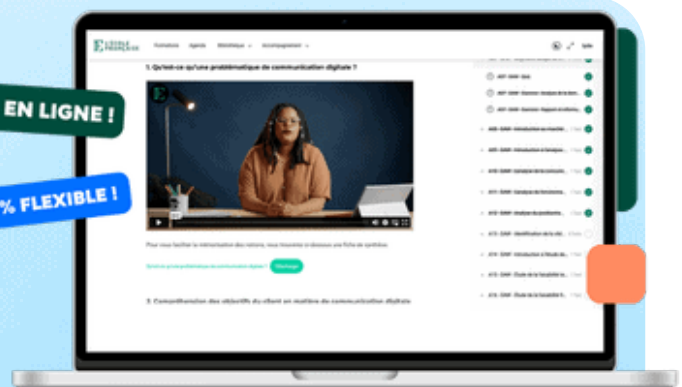
## LA PLATEFORME DE FORMATION

- Accessible 24h/24 et 7j/7
- Facile à prendre en main
- Suivi de la progression
- Possibilité de replay
- Prise de rendez-vous intégrée

**VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI !**

100% EN LIGNE !

100% FLEXIBLE !



# L'ACCOMPAGNEMENT



Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

## VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage



### SES MISSIONS :

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



## VOTRE RENDEZ-VOUS EN 1 CLIC

- Depuis l'onglet Agenda
- Sur le créneau qui vous convient
- Avec le mentor de votre choix
- Pour répondre à toutes vos questions
- Et bien plus encore !

**VOTRE SÉANCE INDIVIDUELLE VOUS ATTEND**

# LES EXAMENS



Grâce à notre plateforme d'examen à distance en e-surveillance, vous passez votre évaluation en toute sérénité, où que vous soyez. Sécurisée et simple d'utilisation, elle garantit le bon déroulement de votre examen tout en respectant les exigences officielles.

## NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE

Cette formation est réalisée en partenariat avec **PIGIER**, une école de commerce reconnue pour son expertise depuis plus de 170 ans :

- **25 écoles** implantées dans les principales villes de France
- **Plus de 13 000 étudiants** formés chaque année
- Une expertise en commerce **reconnue et recherchée par les entreprises**

En choisissant PIGIER, vous bénéficiez d'une formation spécialisée qui vous ouvre les portes d'une carrière réussie dans le commerce !



## LES EXAMENS DE VOTRE CERTIFICATION

**Bloc 1 : Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial**

**Durée** : une épreuve écrite de 3 heures

**Forme** : mise en situation professionnelle écrite à réaliser sur la plateforme [macertification.org](https://macertification.org)

**Déroulement** : sur la base d'une étude de cas présentant le contexte et l'activité d'une entreprise fictive

## LA FLEXIBILITÉ

### E-SURVEILLANCE

- Depuis chez vous
- Accessible 24h/24 et 7j/7

### MATÉRIEL REQUIS

- Ordinateur avec webcam et micro
- Connexion internet stable

# NOS OFFRES

	LIGHT	BASE	PREMIUM
<b>CONTENUS PÉDAGOGIQUES</b>			
Cours vidéo animés par des formateurs experts produits dans nos studios	✓	✓	✓
Fiches synthèse et supports PDF téléchargeables	✓	✓	✓
Approche pratique : quiz, exercices et mises en situation	✓	✓	✓
Accès illimité aux contenus à vie*	✓	✓	✓
<b>ACCOMPAGNEMENT EXPERT</b>			
Masterclass interactives animées en direct par un professionnel du secteur	✓	✓	✓
Séances privées de mentorat avec un expert de votre filière	2 séances	6 séances	Illimitées*
Accompagnement personnalisé par nos coachs jusqu'à la certification	✓	✓	✓
<b>COACHING EMPLOYABILITÉ</b>			
Masterclass dédiées : refonte CV, préparation entretien, conférences spécialisées	✓	✓	✓
<b>DURÉE</b>			
Durée de formation et mentorat	5 mois	7 mois	9 mois
* Sous réserve de terminer votre formation dans les délais impartis			
<b>TARIFS</b>			
	<b>1699 €</b> Soit 188,78€ par mois pendant 9 mois	<b>1999 €</b> Soit 222,11€ par mois pendant 9 mois	<b>2399 €</b> Soit 266,56€ par mois pendant 9 mois

# LES AVIS DE NOS APPRENANTS

” — Denis G — ★ ★ ★ ★ ★

*La disponibilité des interlocuteurs est appréciable. Que ce soit avant de débiter la formation ou lorsque celle-ci à débuté.*

” — Isabelle C — ★ ★ ★ ★ ★

*Formation complète très agréable à suivre. Très bon suivi je suis ravie de ma formation professionnelle...*

” — Alexandra — ★ ★ ★ ★ ★

*Le concept de formation à distance est très bien, visionnable plusieurs fois, à notre rythme. Je recommande et valide cette formation à 100% qui m'a énormément appris.*

# LES POINTS CLÉS



## ACCOMPAGNEMENT

Coaching personnalisé

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Mentorat illimité

Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.

Service client prioritaire

Un problème ? Une question ? Un besoin ?  
Obtenez une réponse dans les plus brefs



## COMPÉTENCES

Cours vidéo accessibles à vie

Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie

Préparation aux examens

Annales, examens blancs, conseils, obtenez votre diplôme dans les meilleures conditions.

Approche pratique

Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles



## EXPERTISE

Conférences spécialisées

Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.

Masterclass interactives

Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.



## LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, plusieurs financements sont à votre disposition. Vous pouvez choisir de financer votre formation par :

- Carte bancaire en mensualités
- Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son
- Opérateur de compétences
- Les organismes publics comme France Travail
- Votre Compte Personnel de Formation (CPF)



# LE SECTEUR

## LES ENJEUX ACTUELS

Face à l'évolution constante des marchés et des comportements d'achat, les enjeux du commerce intègrent la maîtrise des tendances actuelles et la capacité à instaurer une relation client de confiance. Ces éléments sont déterminants pour construire une stratégie commerciale efficace et pérenne.

### Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

**Opportunité** : se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

### Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

**Opportunité** : ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

### Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

**Opportunité** : les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

## LES GRANDES LIGNES

**Tâches variées** : étude de marché, gestion de portefeuilles, négociation commerciale, suivi des ventes, mise en place de stratégies de vente.

**Cadre professionnel** : entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce.

**Compétences requises** : connaissance des marchés, techniques de vente, suivi clientèle et fidélisation, analyse de données, capacités relationnelles.

**Perspectives de carrière** : responsable commercial, manager de ventes, directeur des opérations commerciales.



# LES MÉTIERS

## **Commercial**

**2000-4000€ NET/MOIS**

Prospecter, convaincre, fidéliser : le commercial est le moteur de la croissance d'une entreprise. Chaque échange est une opportunité, chaque signature une victoire.

## **Directeur commercial**

**4000-9000€ NET/MOIS**

Définir la stratégie, mobiliser les équipes, atteindre les objectifs : le directeur commercial est le moteur de la performance commerciale d'une entreprise. Un leader qui transforme l'ambition en résultats.

## **Manager Commercial**

**3000-5500€ NET/MOIS**

Fixer les objectifs, accompagner les commerciaux et analyser les performances. Le manager commercial traduit la stratégie en actions concrètes sur le terrain et propulse son équipe vers l'excellence.

# Modalités

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation :

**Florence Tersiguel :**

Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

**Alexandre Tirman :**

Directeur des consultants pédagogiques de L'École Française, assisté d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

**2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes**

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse :

**[support@lecolefrancaise.fr](mailto:support@lecolefrancaise.fr)**. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

**3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.**

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante :

**[support@lecolefrancaise.fr](mailto:support@lecolefrancaise.fr)**



## ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION



Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

## MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

### 1) Certificateur et certification professionnelle

Certificateur : IPAC

Titre certifié : bloc de compétences n 1 de la certification IPAC « Responsable du développement commercial » (RNCP 38123)

### 2) Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le stagiaire termine sa formation, il pourra passer ses examens écrits du bloc de compétence via la plateforme Macertification.org accessible depuis la plateforme cours.

Tous les tarifs d'examens liés au titre sont inclus dans le prix de la formation. Concernant les oraux, le certificateur prendra directement contact avec l'apprenant.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire à toutes les épreuves de la certification professionnelle.

### 3) Modalités d'évaluation lors des épreuves

Vous retrouverez le détail des épreuves du bloc de compétences ainsi que leur durée dans la section dédiée aux examens.

### 4) Document délivré après le passage de la certification professionnelle

Le parchemin de réussite à la certification sera envoyé de manière dématérialisée sous 15 jours après le jury annuel.

Celui-ci est valable à vie.

# ACCESSIBILITÉ HANDICAP

**Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome de l'ensemble des services proposés :**

Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaires à la réalisation de la formation.

Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.



**E** L'ÉCOLE  
FRANÇAISE



[lecolefrancaise.fr](https://lecolefrancaise.fr)

