

ion studio

Pack Évaluation BC01 – RNCP41114

Responsable du développement commercial (Niveau 6)

BC01 – Élaborer un plan de développement commercial
5 compétences · 18 semaines · Excel + PDF + Markdown

*Ce document est un extrait du pack complet RNCP41114.
Base structurée et adaptable à votre contexte et à vos jurys.*

BC01 – Élaborer un plan de développement commercial

Certification :	RNCP41114 – Responsable du développement commercial (Niveau 6)
Certifieur :	ESGCV / ESG Écoles de Commerce
Bloc :	BC01 – 5 compétences
Modalité officielle :	Mise en situation professionnelle / Projet de consulting

Tableau de traçabilité compétences <-> évaluations (Qualiopi ind. 11)

Code	Compétence	Type évaluation	Sem.	F/S
C1.1	Veille commerciale, technologique et réglementaire	QCM + cas pratique	S3	Formative
C1.2	Analyse de la segmentation du marché	Étude de cas	S6	Formative
C1.3	Adaptation de l'offre commerciale	Mise en situation	S10	Somm. partielle
C1.4	Conception d'un plan d'action commercial	Projet consulting	S14	Sommative
C1.5	Présentation auprès des décideurs	Oral professionnel	S16	Sommative
C1.1+C1.2	Veille + segmentation (auto-évaluation)	Grille auto-éval	S8	Formative

Séquençage semestriel recommandé – 18 semaines

S1-S2	Introduction – Environnement commercial et méthodes de veille
S3	ÉVALUATION FORMATIVE 1 – QCM Veille (C1.1)
S4-S5	Segmentation marché et buyer personas
S6	ÉVALUATION FORMATIVE 2 – Étude de cas segmentation (C1.2)
S7-S9	Mix marketing et adaptation de l'offre
S8	AUTO-ÉVALUATION – Grille C1.1 + C1.2
S10	ÉVALUATION SOMMATIVE PARTIELLE – Mise en situation adaptation offre (C1.3)
S11-S13	Conception du plan d'action commercial (CRM, outils IA, RSE)
S14	ÉVALUATION SOMMATIVE PRINCIPALE – Projet consulting PAC complet (C1.4)
S15	Préparation de la soutenance
S16	ÉVALUATION SOMMATIVE – Oral décideurs (C1.5)
S17-S18	Remédiation et capitalisation

Évaluation 1 – QCM Veille commerciale et réglementaire (C1.1)

Type : Formative | Semaine : S3 | Durée : 30 min | Barème : /20

QCM 1

Parmi les éléments suivants, lesquels font partie d'une veille réglementaire pour un responsable commercial ? (2 bonnes réponses)

- A. Le suivi des modifications du RGPD relatives aux données clients [OK]
- B. L'analyse des résultats sportifs de l'équipe concurrente
- C. Le suivi des évolutions du droit commercial (conditions générales de vente) [OK]
- D. La lecture des rapports annuels des entreprises du secteur beauté

Feedback : La veille réglementaire couvre les textes qui impactent directement l'activité commerciale : protection des données (RGPD), droit de la consommation, conditions contractuelles. Elle est distincte de la veille concurrentielle ou sectorielle.

QCM 2

Une entreprise souhaite lancer une action de prospection par email auprès d'une base de contacts achetée. Quelle est la principale contrainte réglementaire à respecter ?

- A. Envoyer un maximum de 100 emails par jour
- B. Obtenir le consentement préalable des destinataires conformément au RGPD [OK]
- C. Utiliser uniquement des adresses email professionnelles
- D. Joindre obligatoirement un bon de réduction

Feedback : Le RGPD impose le consentement préalable pour toute prospection commerciale par email (opt-in). L'absence de consentement expose l'entreprise à des sanctions de la CNIL pouvant atteindre 4% du CA mondial.

QCM 3

Quel outil est le plus adapté pour centraliser et analyser les données clients dans une démarche de veille commerciale ?

- A. Un tableur Excel partagé
- B. Un logiciel CRM (Customer Relationship Management) [OK]
- C. Un réseau social professionnel
- D. Un outil de visioconférence

Feedback : Le CRM est le système de référence pour centraliser l'historique des interactions clients, analyser les tendances de consommation et alimenter la veille commerciale avec des données internes fiables.

[Suite des QCM 4-8 et QRO dans le pack complet]

Grilles d'évaluation jury – BC01

Évaluation sommative principale – Projet consulting (C1.4) · /60

Type : Sommative | Semaine : S14 | Durée : Dossier écrit 10-15 pages

Critère	Insuffisant (0-1)	Satisfaisant (2-3)	Maîtrisé (4)	Coeff
Qualité/diversité des sources de veille	Sources manquantes ou non fiables	Sources pertinentes, analyse partielle	Sources variées, analyse stratégique	×3
Pertinence de la segmentation	Segmentation absente ou superficielle	Segmentation présente, critères imprécis	Segmentation rigoureuse, hiérarchisée	×3
Cohérence des ajustements d'offre	Recommandations non fondées	Partiellement argumentées	Fondées sur données	×2
Structuration du PAC (objectifs, KPIs)	Plan incomplet ou non structuré	Plan structuré, KPIs partiels	Plan complet, SMART, opérationnel	×4
Intégration RSE	Absente	Mentionnée sans intégration	Intégrée dans les décisions	×2
Qualité de présentation	Non structuré	Structure correcte	Clair, professionnel	×1

Score maximum : 60 points. Seuil de validation : 30/60 avec au moins 2/4 sur chaque critère.

Évaluation sommative orale – Présentation décideurs (C1.5) · /20

Type : Sommative | Semaine : S16 | Durée : 20 min présentation + 10 min questions

Critère	0-2	3-4	5	Coeff	Note /5
Clarté et structuration de la présentation				×2	
Capacité à défendre ses choix face aux questions				×2	
Utilisation de données chiffrées pour argumenter				×1	
Maîtrise du temps et professionnalisme				×1	

Modalités de remédiation

C1.1 / C1.2 : Réaliser une note de veille sur un secteur assigné (2 pages) – délai 2 semaines

C1.4 : Retravailler la section KPIs et la rubrique RSE du PAC – délai 1 semaine

C1.5 : Repasser l'oral devant un seul professionnel externe – délai 1 semaine

Vous souhaitez le pack complet RNCP41114 ?

contact@ionstudio.fr · ionstudio.fr · Réponse sous 48h ouvrées