

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36728/>

Bloc de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP36728BC01 - Mettre en oeuvre une stratégie de développement	Etude de cas relative à une stratégie de développement
RNCP36728BC02 - Mettre en oeuvre une stratégie marketing	Etude de cas relative à une stratégie Marketing
RNCP36728BC03 - Piloter le développement en mode projet	Dossier projet
RNCP36728BC04 - Manager durablement une équipe à proximité et à distance	Dossier Management
RNCP36728BC05 - Diffuser des produits / services	Rapport d'activités

VALIDATION DES BLOCS DE COMPETENCES

Les blocs de compétences peuvent être validés dans leur intégralité durant la formation. Il est également possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences en fonction des objectifs de l'apprenant.

OBJECTIFS DE LA FORMATION BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT

(aptitudes et compétences)

La formation Responsable du développement permet à son titulaire d'avoir une vision de la stratégie globale qui lui permet de déployer ses actions commerciales dans un contexte de transition. Le responsable du développement a une vision de la stratégie globale qui lui permet de déployer dans un contexte de transition :

- Une stratégie de développement axée sur les tendances, nouveaux modes de vie et de travail, nouvelles réglementations, nouveaux outils...
- Une stratégie marketing dans le but d'apporter de nouveaux marchés et de développer le portefeuille,
- Sa créativité et des compétences techniques pour faire évoluer ou inventer de nouveaux produits ou services respectueux de l'environnement,
- Des outils, matériels, logiciels pour assurer la transformation numérique permettant d'assurer sereinement le développement de l'organisation,
- Des moyens de recherche de financements pour assurer les projets de développement,
- Une communication permettant de manager une petite équipe mais également de gérer un site internet lors du développement du potentiel d'affaires ou les réseaux sociaux pour accroître la notoriété de l'organisation et développer son réseau professionnel, des partenariats,
- Des techniques commerciales afin de proposer des solutions pour assurer la croissance de l'entité,
- Des tableaux de bord pour un reporting et un suivi de l'activité et du dans un souci d'amélioration de la rentabilité.