

Responsable commercial

RNCP11070 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	H1102, D1407, C1203, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	24/01/2013

Certificateur(s)

EFGC - EMD école de management

<http://www.emd-management.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable commercial est un professionnel de la vente, et de la négociation qui élabore une stratégie commerciale, y fait adhérer ses collaborateurs et la déploie en fonction des ressources, des contraintes et des objectifs de l'entreprise. Il doit faire preuve de capacités d'analyse, de clairvoyance dans les arbitrages. Il fédère son équipe autour d'objectifs tout en maintenant un haut niveau de compétences en matière de vente et négociation.

Les principales activités exercées sont :

- négocier et vendre pour développer l'activité selon le plan d'action et accompagner la stratégie commerciale;
- analyser les marchés pour positionner son offre, organiser son activité, capter de l'information et élaborer le plan d'action commercial et marketing, informer le comité directeur des tendances des marchés, participer aux décisions;
- répondre de la gestion administrative de son centre de profit, analyser les équilibres et mettre en place les indicateurs de pilotage quantitatifs et qualitatifs;
- animer et manager les équipes pour atteindre les objectifs de la politique commerciale de l'entreprise.

Le titulaire de la certification aura les capacités opérationnelles pour développer la performance commerciale de l'entreprise et animer une équipe de collaborateurs.

Il sera compétent pour mener une réflexion à moyen/long terme pour définir la stratégie et les changements organisationnels assurant la pérennité de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées du titulaire du titre responsable commercial sont déclinées pour chacune des 4 activités principales:

Pour l'activité 'Négocier et vendre' :

- Appréhender les concepts fondamentaux de la psychologie qui constituent les fondements de toute méthode de vente.
- Baser l'acte de vente sur des méthodes éprouvées pour développer une approche et une organisation professionnelle.
- Développer les capacités de communication dans les différents domaines de la langue anglaise et permettre de devenir opérationnel dans les diverses situations professionnelles.
- Maîtriser les méthodologies et les techniques pour réussir des négociations de haut niveau.

Pour l'activité 'Organisation commerciale' :

- Appuyer la démarche marketing sur des concepts et des méthodes éprouvés afin de réaliser des diagnostics de situation et se positionner sur des marchés.

- Construire l'organisation commerciale de son entité en se basant sur des méthodes de gestion rigoureuses.
- Bâtir un système d'information et de gestion afin d'optimiser la démarche commerciale et la couverture terrain et valorisant leur contribution aux résultats de l'entreprise.

Pour l'activité 'Gestion et administration' :

- Conduire un diagnostic financier en s'appuyant sur une démarche rigoureuse.
- Sécuriser ses actions en évaluant la santé financière de ses clients, sous-traitants, fournisseurs.
- Evaluer et comprendre l'impact de son environnement économique sur le climat de ses affaires.
- Acquérir une maîtrise du droit des contrats pour évaluer la validité des contrats et le risque juridique.

Pour l'activité 'Management des hommes et des équipes' :

- Développer une maîtrise de la communication orale comme écrite en s'appuyant sur les fondamentaux de la communication (PNL, analyse transactionnelle, techniques de conduite de réunion...).
- Savoir communiquer pour orienter l'action des collaborateurs vers l'objectif commun de l'équipe.
- Intégrer le recrutement comme une étape fondamentale du processus de réussite de l'entreprise.
- Développer une approche personnaliste du candidat en analysant sa personnalité, ses compétences et son apport à l'équipe existante.
- Pratiquer le Droit du Travail et en faire un véritable outil de gestion des ressources humaines qui permettent de valider les pratiques de l'entreprise et de préserver le climat social.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteur du commerce et des services principalement, autant en direction des clientèles entreprises, professionnelles que particulières.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'affaires, Responsable centre de profit,
Responsable des ventes,
Responsable marketing,
Ingénieur commercial.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 856 €
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	48 525
Jugés difficiles à recruter	34 %

Emplois saisonniers 3 %

Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque R2X80 — Attachés commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique R4X91 — Technico-commerciaux
--	--

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

8 membres : - 5 professionnels externes à l'EFGC

- 2 professionnels intervenants à l'EFGC
- le directeur de l'EFGC

COMPOSITION DU JURY — VAE

4 membres : Un professionnel intervenant à l'EFGC

Un représentant des salariés

Un représentant des employeurs

Le directeur de l'EFGC

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 24/01/2013

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP5573

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.emd-management.fr

<http://www.efgc.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/11070/>