

Responsable marketing et commercial(e) de la mode et du luxe

RNCP12049 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312v
Formacode(s)	34554, 34052
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1703, M1705, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	18/12/2021

Certificateur(s)

STE INT GESTION EDUCATIVE · SIRET : 43259829000026

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
SCIENCES-U LYON	35176587000032	Former et organiser l'évaluation
VIDENUM	51953329300030	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du "Responsable marketing et commercial de la mode et du luxe" se décomposent en trois champs principaux :

1 – commercialisation, gestion des ventes et des exportations

- Participer à la définition, avec l'équipe de direction, de la politique commerciale de l'entreprise
- Prévoir les objectifs commerciaux à moyen terme.
- Etudier ou sélectionner les marchés et acteurs potentiels
- Exporter des marchandises (secteurs mode et luxe)
- Négocier avec les clients grands comptes et internationaux en français ou en anglais
- Recruter, former, conseiller, animer, motiver, inspecter, contrôler un réseau régional de points de vente dans les domaines de la mode et du luxe.
- Elaborer des supports d'aide à la vente (avec les logiciels adaptés)
- Gérer et optimiser les ventes
- Elaborer des grilles tarifaires et calculer les marges.
- Fixer les plans commerciaux annuels

2 - marketing

- Réaliser des études de marché.
- Faire de la veille concurrentielle
- Structurer des gammes de produits ou de services

- Etablir ou participer à l'établissement d'une stratégie marketing de création ou de développement d'une marque.
- Etablir ou participer à l'établissement d'une stratégie marketing de création ou de développement d'un produit ou d'une ligne de produit.
- Participer à l'élaboration du produit en lien étroit avec la création et la production.
- Elaborer des opérations de communication, de relations presse ou relations publiques, des campagnes publicitaires en lien avec la stratégie marketing de développement de la marque, de la gamme ou du produit, ou d'évènements
- Choisir les moyens internes ou externes
- Organiser ces opérations

3 - achats

- Mettre en œuvre la politique d'achats de l'entreprise
- Mettre en oeuvre la politique d'achats de produits finis ou de ligne de produits (achats de collections) en liaison avec la direction.
- Mettre en oeuvre, le cas échéant, la politique d'achats de matières premières.
- Etablir le budget des achats.
- Négocier et acheter
- Gérer les approvisionnements et les stocks de produits finis.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences ou capacités attestées sont les suivantes:

1 – commercialisation, gestion des ventes et des exportations

- Proposer un plan d'action commercial pour les produits : cibles, prix de vente, circuits de distribution, actions de promotion et de communication
- Caractériser les principes de la distribution de gros (wholesale) et de la vente au détail (retail)
- Caractériser des marchés européens ou non européens
- Mettre en œuvre une action commerciale
- Négocier en français ou en anglais les conditions de prix, quantités, ristournes, délais de livraison et de paiement. Argumenter, convaincre l'acheteur et conclure la vente.
- Appliquer la politique sociale définie avec la direction et savoir recueillir et traiter les demandes des salariés
- Elaborer des supports d'aide à la vente (avec les logiciels adaptés)
- Etablir un prévisionnel de ventes et mettre en œuvre un contrôle de gestion adapté
- Maîtriser la mise en oeuvre d'une politique de prix et de marges sur un produit ou une gamme de produit.
- Définir une gamme de produits adaptés aux objectifs en termes économiques et techniques

2 - marketing

- Collecter des informations, réaliser des enquêtes.
- Analyser les informations internes et externes à l'entreprise se rapportant au marché d'un produit ou d'une gamme de produit.
- Identifier les besoins des clients ou des utilisateurs.
- Caractériser des problématiques d'identité des marques et les décliner sur les espaces de vente (merchandising visuel)
- Réaliser un plan marketing.
- Etablir le mix marketing d'un produit ou d'une ligne de produits : produit, prix, place (distribution), promotion (communication)
- Sous-traiter ou faire exécuter une campagne nationale ou internationale de promotion, incluant des animations sur les lieux de vente.

3 - achats

- S'approprier les différents modes d'approvisionnement dans les secteurs de la mode et du luxe (fabrication interne ou achats de produits finis en France ou à l'étranger).
- Prospector et évaluer en français et en anglais les fournisseurs dans le monde et sur les salons professionnels, en français et en anglais, en recherchant le meilleur rapport qualité, prix, délais, capacité de production.
- Calculer un prix de revient avec une ou plusieurs devises.
- Négocier les quantités, prix, mode de transport, délais de livraison et de paiement.
- Conclure les marchés au niveau national et international, établir les contrats et contrôler leur bonne exécution.
- Gérer les problèmes financiers, douaniers, juridiques et commerciaux.
- Gérer les approvisionnements et les stocks de produits finis.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'emploi/métier visé par la certification s'exerce :

- dans les entreprises de mode et de luxe :
 - Accessoires et articles de maroquinerie de luxe
 - Prêt-à-porter
 - Horlogerie-bijouterie-joaillerie
 - Parfums et cosmétiques : 20%
 - Arts de la table
- au sein de groupes mais également au sein d'entreprises moyennes ou petites, couvrant les marchés nationaux, européens et internationaux.
- dans des entreprises de distribution : distribution sélective ou grands magasins ainsi que dans les cabinets de conseil, bureaux de tendances, bureaux de presse dans le secteur de la mode etc.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : Trois champs sont concernés

Ventes et exportations :

- Chef (fe) des ventes,
- Responsable de l'administration des ventes,
- Responsable de marché,
- Responsable de zone export,
- Assistant(e) responsable commercial(e).

Marketing (mercatique) :

- Chef (fe) de produits,
- Responsable de licences,
- Responsable marketing opérationnel,
- Responsable de marque.

Achats :

- Responsable des achats,
- Assistant(e) responsable des achats,
- Acheteur (se) en commerce.

RÉGLEMENTATIONS 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)	3 033 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 889

Jugés difficiles à recruter	30 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Être titulaire du Bac / niveau 4 pour une entrée en première année
- Être titulaire d'un Bac +1 pour une entrée en deuxième année
- Être titulaire d'un Bac +2 / niveau 5 pour une entrée en troisième année

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

Nombre de personnes composant le jury : 6 personnes

dont 3 professeur(e)s des universités et 3 professionnel(le)s.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 100 %

Répartition des représentant(e)s des collèges salariés et employeurs (respectivement : 67% et 33%).

COMPOSITION DU JURY — VAE

Nombre de personnes composant le jury : 5 personnes

dont 4 professionnel(le)s et un(e) représentant(e) de Mod'Art International.

Pourcentage de membres extérieurs à l'autorité délivrant la certification : 80 %

Répartition des professionnel(le)s représentant les collèges salariés et employeurs (respectivement : 50% et 50%).

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 179 €
Selon la branche	6 000 € – 8 187 €
Prise en charge	Branches concernées
8 179 €	Valeur par défaut · 198 branches
7 940 €	CPNE industries alimentaires diverses, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
7 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
6 000 €	CPNE de la branche de la librairie, CPNEFP de la métallurgie
8 187 €	CPNEFP de la Branche Chaussure
8 099 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
7 702 €	CPNEFP des jardinerie et graineteries
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
7 440 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

7 210 €	CPNEFP Commerce à distance
7 076 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
6 400 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 18/12/2021

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP36695

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
contact@mod-art.org
site internet

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/12049/>