

# Certificat de mercatique stratégique

RNCP1321 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 312n                       |
| Code(s) ROME            | M1707, M1705               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'échéance         | 31/12/2005                 |

## Certificateur(s)

INSTITUT NATIONAL DE MARKETING (INM)

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le Directeur Marketing assure l'élaboration des politiques marketing et commerciales de l'entreprise dans le respect de la stratégie poursuivie par la direction générale et des budgets fixés, à formaliser les décisions prises dans le cadre de plans (Plans marketing et plans d'action commerciale) puis à suivre et contrôler les mises en œuvre sur le terrain. Rattaché le plus souvent à la Direction Générale, le Directeur Marketing a pour mission de développer la présence de l'entreprise sur ses marchés par l'application de plans d'action à plus ou moins long terme. Il est responsable du plan marketing (ou marketing mix), il élabore les outils et les instruments de la politique commerciale en relation avec les services techniques (bureau d'études) et commerciaux. Il supervise l'ensemble des activités marketing, communication et publicité de l'entreprise.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées : 1) Connaissances générales ou techniques

- connaissance des techniques de marketing relevant des disciplines du management ;
- maîtrise des techniques d'analyse et de compréhension du concept de stratégie et des visions long/ moyen / court termes ;
- maîtrise du processus budgétaire et des indicateurs de performance de l'entreprise.

2) Savoirs méthodologiques

- maîtrise de la méthodologie du diagnostic d'une entreprise (grilles d'analyses, de synthèses et de recommandations) ;
- connaissance et maîtrise des techniques de constructions du Plan Marketing et du Plan d'Action Commerciale ;
- maîtrise des méthodes de résolution de problèmes, de travail en groupe, de résolution de cas et de jeux de simulation.

3) Savoirs-faire professionnels

- maîtrise des techniques d'analyse externe de l'environnement (demande/offre/facteurs d'influence) afin de définir la riposte appropriée ;
- maîtrise des techniques d'analyse interne d'une entreprise en termes opérationnels et organisationnels afin de définir la riposte appropriée par rapport aux concurrents ;

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Tous secteurs.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de la stratégie commerciale (Directeur ou Responsable Marketing ; Directeur ou Responsable du Développement)

#### 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).

|                                            |                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.                                                                                                        |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Manque de main-d'œuvre disponible                                                                                                                                                                            |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 3 189 €                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b>   | 9 109                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>         | 29 %                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Emplois saisonniers</b>                 | 5 %                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>     | R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)<br>R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique                                                |

## Voies d'accès

#### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

#### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

#### COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, VAE

80% des membres du jury sont extérieurs à l'organisme (en activité sur des fonctions Marketing et Commerciales dans les entreprises)

## Base légale

|                                     |            |
|-------------------------------------|------------|
| Date d'échéance de l'enregistrement | 31/12/2005 |
|-------------------------------------|------------|

## Liens avec d'autres certifications

#### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP4529

## Pour plus d'informations

#### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.ifg-france.com>

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1321/>