

Responsable en gestion et commerce

RNCP1356 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310n
Code(s) ROME	M1703, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2005

Certificateur(s)

Institut des professions des affaires et du commerce (IPAC)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable en gestion et commerce organise et coordonne les secteurs commercial et marketing d'une entreprise. Il exerce quatre activités principales : 1 - fonction commerciale : mise en oeuvre de plans d'action commerciale, gestion des relations avec les canaux de distribution et les clients....

2 - fonction marketing : assurer et/ou participer au développement des produits et des services de leur conception à leur mise à disposition sur le marché.

3 - fonction logistique-administrative-financière : assurer l'interface avec les services techniques, comptables et informatiques

4 - fonction de manager.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées correspondent aux quatre activités citées ci-dessus : 1 - Fonction commerciale :

- Connaître et maîtriser le vocabulaire et les concepts liés à la stratégie commerciale
- Connaître et maîtriser les outils concrets demandés en entreprise (rédaction d'un publipostage - déroulement d'un entretien de vente - rédaction d'études)
- Savoir conduire un entretien d'achat ou de vente, construire une argumentation commerciale, faire ou répondre à un appel d'offre, traiter les objections
- Savoir organiser l'environnement de la vente, gestion des prospects, des clients
- Savoir mettre en place un système de GRC (Gestion de la Relation Client)

2 - Fonction marketing :

- Connaître et maîtriser les pré-requis de l'élaboration d'une étude de marché
- Connaître et maîtriser les principes d'une analyse SWOT en vue de proposer des stratégies cohérentes et de présenter un plan d'actions opérationnel cohérent, chiffré, permettant d'atteindre les objectifs fixés
- Connaître les concepts fondamentaux du comportement du consommateur
- Connaître les tendances de la consommation
- Savoir construire un plan de communication relatif à une entreprise ou un produit (établir un lien entre pub média, promotion des ventes, communication institutionnelle)
- Savoir quantifier le coût et l'efficacité d'une action (créer les outils de mesure)
- Savoir assurer une cohérence du Mix marketing avec l'analyse de l'environnement et de la stratégie marketing
- Savoir choisir une distribution adaptée

3 - Fonction logistique-administrative-financière :

- Connaître les obligations comptables (états et documents obligatoires, leur présentation), juridiques et économiques des entreprises
- Connaître et maîtriser les outils informatiques liés à la l'environnement qu'il anime (Excel, Access, Html, ...)
- Savoir construire un plan d'affaires à partir d'utilitaires (sous Excel ou autres)
- Connaître et maîtriser les états financiers
- Savoir mettre en œuvre une gestion de base de données sous access
- Savoir développer et référencer un site internet
- Maîtriser l'environnement juridique

4 - Fonction de manager :

- Connaître et maîtriser les outils de communication nécessaires à la négociation personnelle et à la communication interpersonnelle dans l'entreprise
- Savoir préparer une communication écrite, orale ou audiovisuelle pour annoncer ou réagir à un événement

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le responsable en gestion et commerce exerce aussi bien dans des PMI/PME de plus de 20 salariés que dans de grandes entreprises. Tous les secteurs d'activité sont concernés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles :

- Directeur Commercial Export
- Directeur Commercial
- Chef de produit
- Cadre de l'administration des ventes
- Responsable Administratif

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 113 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	11 462
Jugés difficiles à recruter	31 %
Emplois saisonniers	6 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

60 % formateurs + 40 % professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

70 % Professionnels + représentants IPAC et DDTE

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP4058

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

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

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1356/>