

Marketing et Vente, Spécialité Direction Commerciale

RNCP16403 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Université Jean Moulin - Lyon 3

<http://www.univ-lyon3.fr>

IAE LYON

<http://iae.univ-lyon3.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du diplôme a la charge de l'élaboration et/ou de la mise en œuvre de la stratégie commerciale, en cohérence avec la stratégie générale de l'entreprise.

Il participe au développement de nouvelles offres de services ou de produits.

Il est capable de piloter la fonction commerciale de l'entreprise : il est responsable de la relation client et définit les objectifs en termes de performance de l'entreprise.

Il met en place des outils de pilotage et de mesure de la stratégie commerciale de l'entreprise : études de marché, mise en œuvre du plan commercial, mesure de l'efficacité des actions opérationnelles, retour sur investissement.

Il recrute, anime et motive ses équipes.

En conséquence, il organise l'activité de son unité, élabore et gère son budget, pilote des projets de développement commercial et apporte sa contribution aux orientations stratégiques de l'entreprise.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le diplômé est capable de s'adapter à un environnement de travail :

- en mutation permanente (il doit s'adapter au marché)
- en réseau (travail en équipe et en réseau, capacité d'écoute, négociation avec les prestataires de l'entreprise, maîtrise des TIC)

Il participe à la performance globale de l'entreprise et contribue à la satisfaction de la clientèle. Pour cela, il maîtrise les outils théoriques et techniques de sa fonction et a de solides compétences en termes d'impacts financiers, humains, juridiques et informationnels des décisions commerciales.

Ses capacités d'analyse, de synthèse et d'anticipation mais aussi de créativité lui permettent de participer au développement de l'offre de produits et/ou de service de l'entreprise mais également de faire face aux situations critiques, de proposer et mettre en œuvre des actions correctives face aux réalités du marché.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplômé peut prétendre à différents postes dans tout type d'entreprise (industrie, services, grande consommation...), nécessitant la présence d'un responsable commercial pour différents types de relations (B to B, B

to C).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur commercial
Responsable commercial
Responsable des Ventes
Directeur régional des ventes
Responsable grands comptes

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)	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)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	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 continue, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Jury composé d'Universitaires et de professionnels

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury spécifique composé d'Universitaires et de professionnels

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de l'IAE Lyon

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16403/>