

Responsable du management commercial et marketing

RNCP16629 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	D1406, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2021

Certificateur(s)

I P L "ISEFAC PARIS LILLE" · SIRET : 43456336700037

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation et 2 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS GROUPE ISEG INSTIT SUP EUROP GESTI	41128635400013	Former
INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION	41374806200010	Former
XP SCHOOL	88163410900014	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable du management commercial et marketing est un manager polyvalent, à la fois manager de proximité, proche du terrain et de ses équipes, et manager intermédiaire, proche de sa direction pour traduire les objectifs stratégiques de la PME en décisions commerciales opérationnelles.

Cette polyvalence inhérente à son activité est liée à la taille par définition réduite des PME.

Ses activités principales consistent à comprendre les orientations marketing données à l'entreprise par sa direction pour adapter cette stratégie dans son périmètre de responsabilité afin de constituer le projet de son équipe. Il opère ainsi une fusion entre les activités liées au marketing et les activités liées à la vente.

Le responsable du management commercial et marketing identifie les signaux de l'environnement, construit le projet commercial de la PME, décline la stratégie de développement en objectifs individuels pour la force de vente, définit et hiérarchise les actions nécessaires pour améliorer l'organisation et accroître l'efficacité de l'équipe. Il anime, mobilise, et motive sa force de vente.

Le responsable du management commercial et marketing conçoit, accompagne et contrôle l'ensemble de l'activité commerciale. Il dynamise la prospection commerciale, améliore le suivi des clients, met en place des opérations de communication, assure la gestion commerciale, analyse et exploite les résultats individuels et collectifs, pour apporter des actions correctives et reporter auprès de sa direction.

Le responsable du management commercial et marketing identifie les leviers de la performance commerciale et déclenche enthousiasme, pro activité et plaisir de réussite de l'équipe commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

Les activités du responsable du management commercial et marketing PME sont :

Appréhender le marché de la PME et déceler les besoins des clients pour élaborer sa stratégie commerciale :

- Positionner la PME dans son environnement économique, social, technique, environnemental et juridique
- Analyser les besoins et attentes des clients potentiels
- Elaborer la stratégie commerciale de la PME et les plans d'actions commerciales budgétés qui en découlent

Assurer le management des équipes commerciales :

- Finaliser le travail des équipes commerciales
- Organiser le travail des équipes commerciales
- Animer les équipes commerciales
- Développer son efficacité managériale et son leadership

Piloter les performances commerciales de la PME :

- Assurer la commercialisation des services et/ou produits et gérer ses clients
- Développer la communication autour des services et/ou produits
- Assurer la gestion commerciale
- Contrôler les résultats et analyser les performances commerciales

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le « responsable du management commercial et marketing PME » intervient le plus souvent dans des entreprises dont l'effectif n'excède les 50 salariés, c'est-à-dire dans des micro et petites entreprises. Il peut parfois évoluer dans des entreprises de taille moyenne (entre 50 et 250 salariés) dans le cadre d'un développement de secteur ou d'un développement régional.

Le secteur d'activité du « responsable management commercial et marketing PME » est donc très majoritairement celui des services marchands et du commerce car le secteur de l'industrie ou de la construction implique une compétence technique ou une expertise produit plus poussée.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles

- Manager Commercial
- Responsable du Développement
- Responsable Commercial
- Business Development Manager
- Responsable de la Relation Clientèle
- Responsable Régional
- Responsable des ventes
- Chef de Secteur

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 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 975 €

Familles professionnelles (FAP)	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)	40 236
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Le Président, le responsable pédagogique et 4 professionnels

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	7 544 €
Selon la branche	4 448 € – 7 650 €
Prise en charge	Branches concernées
7 544 €	Valeur par défaut · 182 branches
7 650 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE de l'immobilier, CPNE de l'édition de livres, de l'édition phonographique et de l'édition de musique, CPNE des Télécoms, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 560 €	CPNEF de l'audiovisuel, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
6 489 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS), CPNEFP Commerce à distance
6 300 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNEFP de l'enseignement privé indépendant
4 448 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
7 500 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
7 454 €	CPNEF de la Publicité
7 429 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 200 €	CPNE chimie
7 110 €	CPNEFP Mutualité

6 844 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager
6 763 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 750 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
6 696 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 368 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles
6 120 €	CPNE Banque
5 850 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
5 400 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/08/2021

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP9096

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Enquête menée régulièrement en septembre et octobre de l'année de certification auprès des stagiaires, puis à N+1 en juin.

isefac-isefac bachelor

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16629/>