

Responsable marketing et commercial

RNCP18000 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Formacode(s)	34573, 34052, 34085
Code(s) ROME	M1701, D1406, M1705, M1707, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2022

Certificateur(s)

ESGCV · SIRET : 75253547600325

ESGCV -75253547600143 · SIRET : 75253547600143

Partenaires habilités

37 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 37 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ANDRAGOS	81500026000027	Former et organiser l'évaluation
B FLOWER GESTION	48974200700037	Former et organiser l'évaluation
CENTURY 21 FRANCE SA	33951069500028	Former et organiser l'évaluation
COMUNDI	79922203900031	Former et organiser l'évaluation
COSY MEETING CENTER	85283373000017	Former et organiser l'évaluation
DIGITAL CAMPUS-ESARC-ESG SPORT LYON	75253547600440	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600036	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600150	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600283	Former et organiser l'évaluation
ESGCV	75253547600317	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 37 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp18000-responsable-marketing-et-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable marketing et commercial participe aux activités commerciales et marketing de l'établissement en collaboration avec le directeur marketing et/ou commercial selon la taille et l'organisation de l'entreprise. Il contribue à la définition et à la mise en œuvre d'une stratégie d'optimisation des ventes des produits ou prestations de son entreprise : plan marketing, actions promotionnelles. Il peut également manager les équipes marketing et/ou de

commerciaux.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

- Décliner un Plan d'Actions Commerciales et évaluer les actions du PAC
- Développer un portefeuille clients en mettant en œuvre des actions de prospection et de fidélisation
- Réajuster la stratégie de relation client, à partir de l'analyse des évaluations et études de satisfaction.
- Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes
- Organiser et motiver les équipes commerciales internes et externes
- Suivre et contrôler les activités des équipes et valoriser les performances
- Identifier, rechercher et innover en permanence pour se différencier par rapport à la concurrence

Blocs de compétences

RNCP18000BC01 — Organiser la prospection et le développement du portefeuille clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser le développement d'un portefeuille clients.
- Organiser, développer et superviser la mise en œuvre des actions de prospection et de fidélisation

Modalité d'évaluation :

Etude de cas : élaborer un plan de prospection et organiser un plan de fidélisation. Prévoir les analyses, le choix des actions ainsi que tous supports nécessaires.

Situation professionnelle : proposer des actions de fidélisation pour améliorer le portefeuille client.

Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.

RNCP18000BC02 — Définir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale (PAC)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Décliner le plan stratégique de l'entreprise en un plan d'actions commerciales
- Evaluer les actions du PAC et du retour sur investissement

Modalité d'évaluation :

Etude de cas : mettre en place un plan d'actions commerciales, le détailler et argumenter ses choix. Dans un second temps évaluer les résultats obtenus et faire des préconisations.

Situation professionnelle : description et analyse d'un plan actions mis en place, évaluations budgétaire et analyse des résultats.

Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.

RNCP18000BC03 — Mettre en œuvre une stratégie de gestion de la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Proposer des mesures de réajustement de la stratégie de relation client
- Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes

Modalité d'évaluation :

Etude de cas : analyser une base de données clients, les identifier et hiérarchiser selon leurs caractéristiques et typologie

Situation professionnelle : analyser les process de relation client et les process de gestion administrative pour les améliorer, optimiser et identifier les facteurs de rentabilité (fidélisation ou départs client)

Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.

RNCP18000BC04 — Manager une équipe opérationnelle.

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Organiser une équipe de commerciaux selon les compétences individuelles et collectives.
- Motiver une équipe de commerciaux (mode managérial adapté et valorisation des performances)
- Suivre les performances des équipes

Modalité d'évaluation :

Etude de cas : définir les éléments de management d'une équipe répartition portefeuilles/objectifs/ motivation.

Réalisation d'un entretien d'évaluation ou motivation avec préconisation

Situation professionnelle : jeux de rôle sur la posture de manager

Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.

RNCP18000BC05 — Concevoir et mettre en œuvre des actions marketing

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Concevoir des actions marketing à partir du plan stratégique opérationnel

Mesurer et analyser les retombées des actions marketing

Modalité d'évaluation :

Etude de cas : Elaborer un plan marketing, répartir le budget et planifier selon les actions choisies et en mesurer les retombées et résultats

Situation professionnelle : description de différentes actions mises en place et évaluation des résultats

Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.

RNCP18000BC06 — Se positionner comme levier d'anticipation et d'innovation.

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Rechercher les nouveautés ou les évolutions favorisant l'innovation

Modalité d'évaluation :

Situation professionnelle : analyse d'une étude de campagne, identification des points forts/ faibles, des évolutions sociétales et techniques et leurs incidences sur un projet en cours.

Un certificat des compétences attestées sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences selon les modalités indiquées.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les fonctions occupées étant transversales le Responsable marketing et commercial exerce dans tous les types d'entreprise quels qu'en soient la taille et le secteur.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Selon la taille et l'organisation de l'entreprise ces professionnels peuvent occuper le poste sous les libellés ou appellations suivantes :

- - Responsable marketing et commercial
- - Responsable / chargé marketing
- - Responsable / chargé de communication
- - Développeur marketing et commercial / commercial et marketing
- - Chargé de développement commercial et marketing
- - Chef de produit
- - Conseiller clientèle
- - Chef de secteur
- - Responsable de rayon

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)	2 931 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) 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)	42 589
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X68 — Employés des services commerciaux 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En apprentissage ou contrat de professionnalisation : Coursus en 3 ans* :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...),
- Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 36 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

v Coursus en 2 ans :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 4, d'un bac, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou et avoir validé 60 crédits ECTS ; - Et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 24 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

v Coursus en 1 an :

- Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS, - Et avoir effectué un cursus de formation en alternance de 12 mois (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné ;

En formation professionnelle :

- Et avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

ET : o Etre titulaire d'une certification de niveau 5, d'un bac+2, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou

avoir validé 120 crédits ECTS, et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 24 mois, OU o Être titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4, d'un bac et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum de 36 mois,

Dérogations spécifiques :

Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes...). Ce dispositif de valorisation des acquis se rapprocherait d'une VAE Mixte.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

- Le/la Président(e) du jury est un(e), professionnel(le) représentant des professions Employeurs/euses nommé(e) par le/la directeur (trice) de l'établissement ESGCI
- Un/une représentant(e) en activité des professions Salariés
- Le/la directeur (trice) ou son représentant(e)
- Un/une enseignant(e) formateur
- Un/une responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont des membres extérieurs et 40 % sont représentants des Salariés(es) et des Employeurs/euses

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

- Le/la Président(e) du jury est un(e), professionnel(le) représentant des professions Employeurs/euses nommé(e) par le/la directeur (trice) de l'établissement ESGCI
- Un/une représentant(e) en activité des professions Salariés
- Le/la directeur (trice) ou son représentant(e)
- Un/une enseignant(e) formateur
- Un/une responsable pédagogique

Parmi les membres du jury, 40 % sont des membres extérieurs et 40 % sont représentants des Salariés(es) et des Employeurs/euses

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/07/2022

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP16628

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36609, RNCP36610

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/18000/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	684
Parcours menés à terme	948
Taux d'achèvement	139 %
Période	02/2022 – 06/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2 272
Montant total engagé	4 154 751 €
Coût moyen par dossier	1 829 €
Durée moyenne	140 h
Période	01/2020 – 07/2022
France compétences	92 %
Entreprise	4 %
France Travail	2 %
Reste à charge titulaire	2 %
Régions	1 %
OPCO	0 %
État	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.