

Chef de projet commercial

RNCP1960 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312p
Code(s) ROME	M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	10/10/2009

Certificateur(s)

Groupe ESC Clermont Ferrand

<http://www.esc-clermont.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le chef de projet commercial participe à la conception, à la mise en œuvre et à la gestion de projets commerciaux spécifiques ou globaux. Il coordonne les moyens matériels, humains et financiers mis en œuvre dans les projets. Il planifie les différentes tâches des personnes impliquées. Il contrôle les résultats. Il rend compte à la Direction Générale de l'entreprise.

L'activité professionnelle du chef de projet commercial se situe dans quatre domaines :

- les études de conception stratégique,
- l'organisation des moyens commerciaux,
- la mise en œuvre et la gestion de projets commerciaux,
- le management d'équipes de projets.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

COMPETENCES OU CAPACITES ATTESTEES Les capacités attendues et attestées renvoient à quatre points. Le titulaire du titre chef de projet commercial doit être capable :

- d'élaborer une stratégie commerciale ;
- de structurer la fonction commerciale dans l'entreprise ;
- de mettre en œuvre et gérer des projets commerciaux ;
- d'assurer le management d'une équipe commerciale.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Dans les entreprises industrielles ou commerciales, dans les administrations, dans les organismes publics ou parapublics, dans les collectivités territoriales (mairies, communautés urbaines, conseils généraux, régionaux), dans les associations (sportives, culturelles, humanitaires, autres) :

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Types d'emplois accessibles : directeur régional, responsable d'agence, responsable des ventes, directeur commercial, directeur marketing

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)	3 189 €
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 initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

50 % académiques 50 % professionnels (1/2 employeurs, 1/2 salariés)

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

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	10/10/2009
--	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.esc-clermont.fr>

<http://www.validation-auvergne.org>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/1960/>