

Responsable en marketing, commercialisation et gestion

RNCP23869 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	M1704, D1402, M1204, M1707, M1705
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/08/2021

Certificateur(s)

CCI FRANCE · SIRET : 18750002000065

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Responsable en marketing, commercialisation et gestion exerce son activité dans des environnements très divers, il peut être présent dans toutes les entreprises, de toutes tailles et de tous secteurs d'activités. Sa fonction est d'accroître la notoriété de l'entreprise et de contribuer au chiffre d'affaires et à sa rentabilité par le développement de la vente de produits ou de services, par la qualité de la relation client, du conseil commercial et du service.

De par sa polyvalence et son positionnement au sein de l'entreprise en encadrement intermédiaire, il est en mesure d'exercer tout ou partie des domaines d'activités suivants :

- Contribuer à la définition de la stratégie marketing de l'entreprise et assurer sa mise en œuvre dans toutes ses composantes ;
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, et commercialiser l'offre de l'entreprise en France et à l'international ;
- Mesurer et contrôler la performance de son activité ;
- Assurer le management d'une équipe, d'une activité ou le pilotage d'un projet.

A l'issue de la certification, les titulaires exercent dans tous métiers de l'univers du commerce et du marketing, principalement en qualité de conseiller commercial, chargé de clientèle, chargé d'études marketing. Ils évoluent dans les 3 à 5 années suivantes vers les postes de responsable commercial, du marketing et parfois de gestionnaire d'unité ou d'entreprise et de contrôleur de gestion.

La polyvalence du Responsable en marketing, commercialisation et gestion lui permet donc de changer d'emploi ou de secteur d'activité, d'évoluer vers des postes d'encadrement ou de créer son entreprise, en France ou dans un contexte international.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités attestées

- En utilisant les méthodes et outils du marketing, mener une analyse de l'environnement concurrentiel, pour un positionnement optimal sur son marché
- A partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, élaborer un plan marketing qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits.
- Afin d'atteindre les résultats fixés dans le plan marketing, préciser le calendrier et les moyens nécessaires pour le déploiement de la stratégie à mettre en œuvre.
- A partir d'une problématique définie et d'une stratégie arrêtée par l'entreprise, présenter et justifier auprès de sa direction un plan de communication qui mobilise divers réseaux, canaux et circuits

- En relation avec les services financiers, élaborer le budget prévisionnel pour l'opération en relation avec le service financier et les indicateurs du suivi.
- En tenant compte du plan marketing ainsi que des enseignements des précédents plans commerciaux et du potentiel de son portefeuille, repérer les orientations à privilégier pour l'élaboration d'un nouveau PAC, en relation avec les différentes directions de l'entreprise
- A partir des orientations retenues, planifier un plan d'actions commerciales en priorisant les actions, les moyens, et en définissant les outils de son suivi
- Afin de développer un portefeuille, mettre en œuvre un programme de prospection dans le respect du plan d'actions
- Afin de défendre un portefeuille, mettre en œuvre un programme de fidélisation dans le respect du plan d'actions
- A partir des informations recueillies sur le client et sur le marché, et dans le respect des consignes commerciales fixées par l'entreprise, préparer la négociation commerciale en identifiant l'adéquation possible entre les besoins du client et les capacités de réponses de l'entreprise
- Après avoir vérifié l'intérêt à agir, structurer une proposition commerciale et préparer les documents supports de l'argumentaire afin de défendre l'offre devant le client.
- En adaptant sa stratégie au déroulement de l'entretien conduire un entretien, en français ou dans un contexte international, pour aboutir à un résultat satisfaisant
- Seul ou avec l'appui de son supérieur, conclure une négociation en vérifiant l'accord du client sur les différents termes de la proposition commerciale
- En collaboration avec les autres services de l'entreprise, déterminer le coût réel d'un produit en identifiant toutes les charges de l'entreprise.
- Dans le respect de la politique de l'entreprise, estimer la viabilité économique d'un projet ou d'un produit à partir du calcul de ratios-clés et d'un état prévisionnel.
- En intégrant les obligations légales et les engagements en termes de responsabilité sociale et sociétale, établir des indicateurs et tableaux de bord sur la performance générale attendue.
- Au regard des charges et recettes constatés et en lien avec les autres services de l'entreprise, analyser le fonctionnement de l'entreprise en termes de métiers, tâches, unités, afin d'en améliorer la performance
- Afin de mesurer la performance d'une activité ou d'une entreprise, contribuer à l'élaboration de rapports d'audit permettant de déterminer des actions correctives pour améliorer la rentabilité de l'entreprise.
- En fonction des objectifs fixés et des besoins en compétences identifiés, participer à la constitution de son équipe en déterminant les ressources humaines nécessaires à son activité
- Dans le respect des résultats attendus, et afin d'obtenir une validation de la direction, établir le phasage d'un projet et une analyse de faisabilité en identifiant les risques, le business plan et le chemin critique.
- Afin d'optimiser l'organisation de l'équipe, définir l'activité en répartissant les tâches et en précisant les résultats individuels attendus
- Afin d'optimiser les résultats de son équipe et d'atteindre les résultats attendus, identifier les critères d'évaluation de la performance applicable à l'équipe et à chaque individu, en fonction des objectifs fixés collectivement et individuellement
- Afin de valoriser son activité et présenter ses résultats, développer son réseau professionnel dans le respect de l'entreprise

Blocs de compétences

RNCP23869BC01 — Contribuer à définir la stratégie marketing et assurer sa mise en œuvre

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Dans le respect des orientations générales de l'entreprise et en lien avec les services concernés, mobiliser les méthodes et les outils du marketing pour valoriser l'offre de l'entreprise.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale, les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Réalisation d'un Audit Marketing. Etude de cas, épreuve individuelle, production écrite
 - Argumentation, en français et/ou dans une langue étrangère, d'un plan de communication préalablement élaboré.
- Mise en situation, épreuve individuelle ou collective (4 personnes max), production orale

- Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves

RNCP23869BC02 — Mesurer et contrôler la performance d'une activité

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Dans le cadre du pilotage de son entité, estimer et contrôler la rentabilité d'un produit ou d'une activité. Mesurer la performance de l'organisation.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale, les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Calculer le coût réel d'un produit, établir un budget prévisionnel. Etude de cas, épreuve individuelle, production écrite
- Commenter la situation financière d'une entreprise. Mise en situation, épreuve individuelle ou en duo, production orale
- Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves

RNCP23869BC03 — Manager un projet, une activité, une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Dans un contexte hiérarchique ou non hiérarchique, assurer le management d'une équipe ou d'une activité pour atteindre les objectifs fixés par sa direction.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale (Primo-apprenant), les candidats doivent présenter les productions suivantes : un projet-action réellement mis en œuvre au cours de la certification. Mise en situation, épreuve individuelle ou collective (4 personnes max), donnant lieu à une production écrite (dossier de présentation) et orale (soutenance).

Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves

RNCP23869BC04 — Développer l'activité commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Dans le respect de la réglementation et de la politique tarifaire de l'entreprise, mener des actions commerciales pour maximiser les potentiels de sa zone/ produit.

Modalités d'évaluation :

En formation initiale, les candidats doivent présenter les productions suivantes :

- Elaborer un plan de développement commercial. Etude de cas, épreuve individuelle, production écrite
- Mener une négociation commerciale complète, en français et/ou dans une langue étrangère. Mise en situation, épreuve individuelle ou en duo, production orale
- Evaluation professionnelle

En formation continue (salarié) : mêmes épreuves (sauf évaluation professionnelle) ou portefeuille de preuves

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité

En moyenne, sur les 5 dernières promotions, les emplois sont occupés dans les entreprises de toutes tailles :

- Les petites et moyennes entreprises offrent 52% des emplois ;
- Les entreprises de taille intermédiaire et les grands groupes offrent 29% des emplois ;
- Les micro-entreprises regroupent 19% des emplois.

Tous les secteurs d'activités accueillent des certifiés. Les secteurs du commerce et de la distribution, des finances, de l'industrie et des services aux entreprises regroupent 56% des emplois occupés.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles
Conseiller Commercial, Chargé de clientèle, Responsable commercial, Chargé de mission, d'études marketing, Responsable marketing, Gestionnaire d'unité ou d'entreprise, Analyste de gestion d'entreprise, Contrôleur de gestion

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 793 €
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité · tension 4/5 (Élevée) L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables · tension 5/5 (Très élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	58 212
Jugés difficiles à recruter	38 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L1X60 — Employés de la comptabilité L4X81 — Techniciens et agents de maîtrise des services financiers ou comptables L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) 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

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
Le Président du jury est un représentant du monde économique nommé par le Président de la CCI ou son représentant, par délégation de CCI France (organisme certificateur).
Le jury qui compte 4 personnes minimum est habilité à statuer de façon souveraine.
Il se compose de:
• Le président du jury ;

- Un représentant des salariés ;
- Un représentant des employeurs ;
- Un représentant de l'organisme de formation.

Répartition des représentants des salariés et des employeurs en pourcentage : 50 % - 50%

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

Idem

Base légale

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

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4524

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36006

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site du Réseau EGC : www.bachelor-egc.fr

Réseau EGC

CCI France

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23869/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	4 500 €
Coût moyen par dossier	4 500 €
Durée moyenne	329 h
Période	07/2020
France Travail	91 %
France compétences	9 %

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